

THE UNIVERSITY
OF ILLINOIS

LIBRARY

380.5

ZE

v. 12

The person charging this material is responsible for its return to the library from which it was withdrawn on or before the **Latest Date** stamped below.

Theft, mutilation, and underlining of books are reasons for disciplinary action and may result in dismissal from the University.

UNIVERSITY OF ILLINOIS LIBRARY AT URBANA-CHAMPAIGN

BUILDING USE ONLY

MAY 6 1977

MAY 6 1977

APR 6 1984

L161—O-1096

Commerce

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

HERAUSGEGEBEN VON

PROFESSOR DR. ED. HEILFRON

GEH. JUSTIZRAT, BERLIN

PROF. DR. H. NICKLISCH

AN DER HANDELSHOCHSCHULE MANNHEIM

REG.RAT DR. GEORG OBST

A.O. PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT Breslau

PROFESSOR ANTON SCHMID

HOFRAT, DIREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL
IN WIEN

12. JAHRGANG 1919/20



STUTTGART / CARL ERNST POESCHEL VERLAG

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM ZWÖLFTEN JAHRGANG

Heft 1/3, April/Juni 1919.

	Seite
Wiederaufbau — Preisabbau. Von <i>Regierungsrat Prof. Dr. Georg Obst</i> , zurzeit Dresden . . .	1
Gedanken über eine Sozialisierung des Privat- rechts. Von <i>Rechtsanwalt Dr. A. Roth</i> , Heidel- berg . . .	4
Zur Psychologie der Schaufensterreklame. Von <i>Dr. E. Lysinski</i> , Mannheim . . .	6
Die Privatwirtschaftslehre im Lehrplane der höhe- ren technischen Lehranstalt. Von <i>Dr. H. Som- merfeld</i> , Cöthen . . .	19
Die Diplomatie als kaufmännisches Betätigungs- feld. Von <i>Wilhelm auf der Nöllenburg</i> , Berlin . .	21
Auslandskredit und Sozialisierung des Handels. Von <i>Dr. Alfred Hartwig</i> , Freudenstadt . . .	22
Die Sozialisierung industrieller Großbetriebe. Von <i>Lehmberg</i> und <i>Reinhold Pöthe</i> , Kiel . . .	26
Neue Wege im Recht der direkten Besteuerung. Von <i>Prof. Dr. Ludwig Waldecker</i> , Berlin . . .	28
Die organische Verbindung der industriellen Kal- kulation mit dem Kontensystem der doppelten Buchhaltung. Von <i>Hans Bergmeir</i> , Nürnberg .	34
Rechtsfragen des Tages. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr. Eduard Heilfron</i> , Charlottenburg-Berlin . .	40
Verschiedenes . . .	42
Zum bargeldlosen Zahlungsverkehr. Von <i>Prof. Dr. F. Werner</i> , Königsberg i. P.	42
Streik, Aussperrung und Lieferungsverträge. Von <i>Rechtsanwalt Dr. Hans Werneburg</i> , Ber- lin-Schöneberg . . .	43
Die Lohnberechnung in der Stickerei- und Spitzenindustrie des sächsischen Vogtlandes. Von <i>Dr. Franz Findeisen</i> , Frankfurt a. M. . .	47
Einkaufsvereinigungen im Kaffeehandel. Von <i>Dr. Franz Findeisen</i> , Frankfurt a. M. . . .	49
Die holländische Fabrikmarke. Von <i>E. Trott- Helge</i> , Misdroy . . .	51
Neue reichsgerichtliche Urteile zur Frage der Gültigkeit gedruckter Briefangaben über Er- füllungsort und sonstige Abreden über Zur- ückbehaltungsrecht, Vertragserfüllung und Vertragsauslegung. Von <i>Paul Fleischfresser</i> , Charlottenburg . . .	52
Umsatz und Kosten im Großhandel 1918. Von <i>Prof. Dr. F. Werner</i> , Königsberg i. Pr. . . .	54
Rundschau . . .	55
Bücherbesprechungen . . .	58
Literaturübersicht . . .	59

Heft 4/6, Juli/September 1919.

Die Analyse und Konstitution der Werbemittel. Von <i>Dr. E. Lysinski</i> und <i>Dr. Rudolf Seyffert</i> , Mannheim . . .	65
Die Reklame im Bankwesen. Von <i>Max Fürst</i> , Charlottenburg . . .	69
Zur Psychologie der Wortmarkenreklame II. Von <i>Dr. E. Lysinski</i> , Mannheim . . .	71
Das Warenzeichen. Von <i>Siegfried Hartmann</i> , Berlin . . .	77
Geschmackswandel in der Reklamekunst. Von <i>Dr. Julius Zeitler</i> , Leipzig . . .	79
Organisation der Werbeforschung und des Werbe- unterrichts . . .	81
I. Die Mannheimer werbewissenschaftlichen Sammlungen. Von <i>Dr. Rudolf Seyffert</i> , Mannheim . . .	82

II. Die Mannheimer Plakatsammlung. Von <i>Dr. Rudolf Seyffert</i> , Mannheim . . .	87
III. Die Untersuchungsstelle für Werbewirkung. Von <i>Dr. E. Lysinski</i> und <i>Dr. Rudolf Seyffert</i> , Mannheim . . .	93
IV. Der hochschulmäßige Werbeunterricht. Von <i>Dr. Rudolf Seyffert</i> , Mannheim . . .	95
Die Deutsche Werbewissenschaftliche Gesellschaft .	98
Einige psychologische Betrachtungen über die Ortsreklame. Von <i>Dr. C. Herting</i>	99
Wer ist Werbefachmann?	107
Wissenschaft und Praxis in neueren Arbeiten über Reklame. Von <i>Dr. Rudolf Seyffert</i> , Mannheim .	107
Rechtsfragen des Tages. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron</i> , Charlottenburg	110
Verschiedenes	112
Die Erziehung des Angestellten zur Mitarbeit. Von <i>C. Meier</i> , Heppenheim	112
Reklame und Sozialisierung	120
Rundschau	120
Literaturübersicht	126

Heft 7, Oktober 1919.

Die Bedeutung des Friedensvertrages für den deutschen Kaufmann. Von <i>Dr. Hans Wehberg</i> , Leiter der völkerrechtl. Abteilung der deutschen Liga für Völkerbund, Berlin	129
Die Genossenschaften als Träger der Gemein- wirtschaft. Von <i>Justizrat Prof. Dr. H. Crüger</i> , M. d. L., Charlottenburg	132
Die neue Reichsverfassung und die Rechtspflege. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr. E. Heilfron</i> , Char- lottenburg	133
Kapitalismus, Sozialisierung, Sozialismus. Von <i>Reg.-Rat Prof. Dr. Georg Obst</i> , Breslau	136
Die Frage der Abwälzung der Steuern auf die Habenzinsen seitens der Banken und Sparkassen. Von <i>Handelsschuldirektor Julius Oberbach</i> , Köln	139
Reichsamt für Außenhandel. Von <i>E. Trott-Helge</i> , Misdroy	141
Verschiedenes	143
Fälle aus der Organisations- und Buchhaltungs- praxis der Kriegsgesellschaften. Von <i>Dr. Wilh. Adler</i> , Berlin	143
Die Rettung unserer Wirtschaft. Von <i>Handels- redakteur W. Ehmer</i> , Stuttgart	144
Rechtsfragen des Tages. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron</i> , Charlottenburg	146
Rundschau	148
Literaturübersicht	150

Heft 8, November 1919.

Unsere Valuta. Von <i>Prof. Dr. F. Terhalle</i> , Jena .	153
Die Werbemittelprüfung. Von <i>Dr. E. Lysinski</i> , Mannheim	156
Das internationale Arbeiterwanderungsproblem und der Friedensvertrag. Von <i>Prof. Dr. Walde- mar Zimmermann</i> , Berlin	160
Eine Privatwirtschaftslehre der Steuern. Von <i>Dr. F. Findeisen</i> , Frankfurt a. M.	163
Deutsche Messen und Wiedererschließung des Weltmarktes. Von <i>Dr. Hartwig</i> , Steglitz bei Berlin	164

	Seite
Verschiedenes	166
Eine Buchungskontrolle für Großhandelsge- schäfte. Von Dr. rer. pol. L. Klein, Erfurt	166
Deutschland und das ehemalige Österreich- Ungarn im Eisenbahntarifwesen. Von K. Busch, Charlottenburg	168
Sind Versicherungsagenten umsatzsteuerpflich- tig? Von Dr. E. Durst, Berlin	168
Die Erfüllung von Vorkriegsverträgen nach letz- ten Entscheidungen des Reichsgerichts. Von P. Fleischfresser, Charlottenburg	169
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Charlottenburg	171
Rundschau	173
Bücherbesprechungen	174
Literaturübersicht	175

Heft 9, Dezember 1919.

Die Reichsverfassung und das bürgerliche Recht. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Paul Oertmann, Göttingen	177
Handelshochschulen, Bücherrevisoren und Umsatz- steuergesetz. Urteil des Reichsfinanzhofes mit Bemerkungen und Erläuterungen. Von Prof. Dr. H. Nicklisch, Mannheim	183
Die Werbemittelprüfung (Schluß). Von Dr. E. Ly- sinski, Mannheim	185
Die Handelswissenschaften im Lehrplan der Volks- hochschulen. Von Dr. jur. C. A. Thewalt, Berlin	188
Verschiedenes	189
Betrachtungen zum Problem der Selbstkosten in der Industrie. Von Dipl. Kaufmann W. Scheel, Berlin	189
Warenhausliteratur. Von Walter Wolff, Berlin	192
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Charlottenburg	195
Rundschau	196
Literaturübersicht	199

Heft 10, Januar 1920.

Die Typisierung im Warenhandel. Von Dr. Franz Findeisen, Frankfurt a. M.	201
Wahrheit und Dichtung über den Wirtschaftskrieg. Von Geh. Reg.-Rat Dr. Nieders, Treuhänder für die feindlichen Vermögen, Berlin-Charlottenburg	206
Zur bevorstehenden Vermögensaufstellung. Von Dr. jur. et rer. pol. Herbert Broenner, Charlotten- burg	210
Neuzeitliches deutsches Seemannsrecht. Von Prof. Dr. jur. Leopold Perels, Heidelberg	211
Aus der Praxis	214
Verbilligung des Reichsbankgiroverkehrs. Von Bankbeamter A. Suhr, Lehe	214

	Seite
Warenhausliteratur (Schluß). Von Walter Wolff, Berlin	217
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Charlottenburg	219
Rundschau	220
Literaturübersicht	222

Heft 11, Februar 1920.

Die Wege zum Sozialismus. Von Dr. Elisabeth Harnisch, Dresden	225
Die Statistik des Plakates. Von Dr. Rudolf Seyf- fert, Hildesheim	228
Technik des Darlehensgeschäftes bei einer Genos- senschaftsbank. Von Gertrud Krause, Breslau	235
Schädigende Handlungen und Unterlassungen im Sinne des § 1 des unlauteren Wettbewerbge- setzes. Von Rechtsanwalt Dr. Werneburg, Berlin	237
Verschiedenes	240
Zweifelsfragen über die neue Umsatzsteuer. Von Oskar Schulz, Glauchau	240
Bremens Holzimport vor und nach dem Kriege. Von Ernst Wiehe, Bremen	241
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. Ed. Heilfron, Charlottenburg	244
Rundschau	246
Bücherbesprechungen	247
Literaturübersicht	248

Heft 12, März 1920.

Pflichten des Kaufmanns nach den neuen Steuer- gesetzen. Von Rechtsanwalt Dr. Dr. E. Meyer, Charlottenburg	249
Ausbau der Geschäftsaufsicht zur Bekämpfung der geschäftlichen Unlauterkeit. Von Dr. jur. Ernst Eckstein, Berlin	252
Die Bewertung des gewerblichen Betriebsver- mögens bei den bevorstehenden Vermögensauf- stellungen. Von Dr. jur. et rer. pol. Herbert Brönnner, Berlin	257
Die deutschen Industrienormen. Von Rudolf Schick, Berlin	258
Die Methoden der Umsatzsteuerbuchführung. Von Privatdozent Dr. phil. Franz Findeisen, Frank- furt a. M.	259
Verschiedenes	264
Betriebsrätegesetz und Handelswissenschaft. Von Wilh. auf der Nöllenburg, Berlin	264
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat Prof. Dr. E. Heilfron, Charlottenburg	266
Rundschau	267
Bücherbesprechungen	269
Literaturübersicht	270

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim; Regierungsrat Professor Dr. GEORG OBST, an der Universität Breslau, z. Z. Dresden; Hofrat A. SCHMID, Direktor u. o. Professor der Exportakademie in Wien.

HEFT 1/3

STUTTGART · APRIL/JUNI 1919

12. JAHRG.

Wiederaufbau — Preisabbau.

Von Georg Obst, Dresden.

I.

Ist erst der letzte Schuß im Weltkriege gefallen, und kommen die Krieger heim, dann werden infolge des großen Überangebotes der Arbeitskräfte die Löhne rapid fallen und dementsprechend auch alle Waren im Preise sinken. — Wie oft ist dies, auch von maßgebenden Seiten, immer wieder demjenigen entgegengehalten worden, der, wie Schreiber dieser Zeilen, im Interesse der Gesundung unserer Volkswirtschaft auf die Notwendigkeit einer Lohn- und Preisregulierung immer und immer wieder hingewiesen hatte!

Ein großer Fehler unserer Kriegswirtschaft war es, daß die Preise für Gegenstände des Kriegsbedarfs — um einen Anreiz zur Produktion zu geben! — bis ins Unendliche gesteigert wurden, daß für Löhne keine Höchstpreise festgesetzt waren, und daß Leistungen nicht unter die Kriegswucher-Bestimmungen fielen.

In England verhinderte die starke Hand eines Lloyd George Auswüchse, wie sie sich in Deutschland gezeigt haben. Nach „Labour Gazette“ wiesen die Löhne der industriellen Arbeiter Englands von Juli 1914 bis Juli 1918 nur eine Steigerung von 29% auf. Der einzelne Betrieb behielt nicht, wie in Deutschland, seine Selbständigkeit, sondern mußte sich in den großen Rahmen der Kriegswirtschaft eingliedern. Den Unternehmern wurde ihr Verdienst begrenzt: Es wurde ihnen höchstens 20% mehr als der Durchschnittsverdienst der letzten drei Friedensjahre zugebilligt. Bei Kriegsgründungen wurde dem Unternehmer ebenfalls nur 20% des-

jenigen Ertrages zugestanden, der sich über 6% der Kapitalverzinsung ergab¹⁾.

In Deutschland war der Durchschnittslohn in Industrie und Gewerbe von Juli 1914 bis Herbst 1917 bereits um mehr als 100% gestiegen, und die Kriegsindustrie weist Erhöhungen bis zu 300 und 400% auf. Der starke Mann mit weitgehenden Machtbefugnissen, der hätte eingreifen können, fehlte. Als Groener den Versuch machte, Unternehmergewinne und Arbeitslöhne abzubauen (Denkschrift an den Reichskanzler vom 25. Juli 1917) — waren Kräfte gegen ihn erfolgreich an der Arbeit, und er mußte seinen wichtigen Posten verlassen.

Unheilvoll wirkten die Preisvereinbarungen der Verbände und Kartelle. Jeder Preissteigerung der Rohmaterialien und jeder Lohnsteigerung folgte eine erheblich größere Preissteigerung der Erzeugnisse. Die Preise waren oft so gehalten, daß auch die unwirtschaftlichen Betriebe noch guten Nutzen abwarfen, die mittleren und guten Unternehmungen naturgemäß übermäßige Gewinne erzielten. Reichsbehörden kontrollierten und genehmigten zwar, in Fällen, wo das vorgesehen war, die Preise; aber mit allzu großer Sachkunde ist bei dieser Prüfung — sie wurde zumeist von Juristen, nicht von Kaufleuten vorgenommen — meist nicht vorgegangen, sonst wären nicht solche Preisforderungen erfolgt, hätten die Unternehmungen nicht so hohe Gewinne aufzuweisen, daß ihre Verteilung den Aktiengesellschaften, die oft nichts mehr zum „Abschreiben“ gebrauchen konnten, vielfach Kopfschmerzen bereitet hat.

¹⁾ Siehe auch den Aufsatz von Oberingenieur Franz Hendrichs „Preisabbau“ in „Technik und Wirtschaft“, Februarheft 1919.

In amtlicher Eigenschaft habe ich eine große Anzahl Betriebe verschiedenster Branchen auf Unkosten, Gewinne usw. geprüft. Dieses Material kann ich naturgemäß an dieser Stelle nicht veröffentlichen.

Typisch aber sind die beiden folgenden Tabellen, in denen bei zwei Betrieben verschiedener Branchen errechnet ist, welche Kosten auf 100 M fertige Ware entfallen.

Auf 100 M fertige Ware sind an Kosten aufgewendet worden:

1.

im Geschäftsjahre:	1912/13	1913/14	1914/15	1915/16	1916/17	1917/18
für Rohstoffe	51,63	54,62	59,53	59,39	58,25	55,23
„ Löhne	16,37	15,43	13,67	12,01	10,—	7,72
„ Betriebsunkosten	9,57	9,68	8,78	9,76	8,98	10,88
„ Handlungsunkosten	7,25	7,34	6,96	6,37	5,44	4,93
„ Abschreibungen	8,81	6,14	4,17	6,09	7,39	6,76
	93,63	93,21	93,11	93,62	90,06	85,52
Reingewinn	6,37	6,79	6,89	6,38	9,94	14,48
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Dividende	6%	6%	5%	6%	14%	24%

2.

Im Geschäftsjahre	1914	1915	1916	1917
für Rohstoffe	50,61	56,20	61,42	62,57
„ Löhne	15,56	13,54	8,09	5,38
„ Betriebsunkosten	19,40	16,73	12,93	15,06
„ Handlungsunkosten	9,61	11,44	6,41	5,61
„ Abschreibungen	5,63	6,09	5,29	5,65
	100,81	104,00	94,14	94,27
Reingewinn bzw. } (1914 u. 1915) Verlust	— 0,81	— 4,00	+ 4,86	+ 5,73
	100,00	100,00	100,00	100,00
Dividende	0	0	9%	15%

Trotz der großen Steigerung der Löhne sind die diesbezügl. Beträge, die auf 100 M fertige Ware entfallen, erheblich gesunken; desgleichen auch die Handlungsunkosten. Eine entsprechende Steigerung weist der Reingewinn und infolgedessen auch die Dividende auf. Das in der Tabelle 2 charakterisierte Unternehmen war jahrelang nicht in der Lage, eine Dividende auszuschütten; 1916 konnte es 9, 1917 15% Dividende verteilen. Von ihm gilt auch das Wort des bekannten Direktors der Deutschen Bank: Der Krieg hat manche Wunde geheilt, die im Frieden beigebracht war.

II.

Seit der Revolution hat sich das Verhältnis von Lohn und Reingewinn erheblich zugunsten der Löhne geändert. Auch der Arbeiter möchte jetzt Kriegsgewinnler sein. Stundenlöhne von 3 M, 3.50 M und mehr werden gefordert und müssen gezahlt werden. Es ergeben sich somit Arbeitereinkommen, die die Gehälter eines Richters, Regierungsrats usw. übersteigen. Während aber das Unternehmen, sowie die Direktoren, Aufsichtsräte und Aktionäre hinsichtlich des Einkommens von der Steuer erfaßt werden konnten, verbraucht der Arbeiter in vielen Fällen sein volles Einkommen und ist steuerlich oft schwer zu fassen.

Bei den gegenwärtigen Löhnen, erklären zahlreiche Industrielle, sei eine Gewinnerzielung unmöglich, und für Betriebe, die die Preise nicht entsprechend steigern können, trifft dies sicherlich zu. Die Arbeiterschaft, die die Lage, unbekümmert, ob Unternehmen dabei zugrunde gehen, ausnützt, gräbt sich dadurch — möchte

sie es selbst doch bald einsehen — ihr eigenes Grab.

Die Lohnerhöhungen haben naturgemäß eine Steigerung der Rohstoffe, der Halb- und Fertigerzeugnisse zur Folge. Die Gehälter der Beamten, der kaufmännischen Angestellten usw. müssen entsprechende Steigerungen erfahren, und einmalige (oder mehrmalige) „Zuschüsse“ (Entschuldungsbeträge) werden gefordert und gezahlt. Auch auf die Bankbeamten, früher die Elite der kaufmännischen Angestellten, hat sich die Lohnbewegung, und jetzt sogar der Streik ausgedehnt. Nach einer Notiz, die ich soeben lese, wird für den Bankbeamten im Alter von 50 Jahren, ganz unabhängig von seinen Leistungen, ein Gehalt von 15000 M gefordert. Als ehemaliger Berufsangehöriger habe ich für die Wünsche und Forderungen der Bankbeamten immer Verständnis gezeigt. Solche Jahreseinkommen aber, meine ich, müssen verdient und nicht „ersessen“ werden. Daß an den jetzigen Verhältnissen im Bankgewerbe nicht zum kleinen Teil die immer weitergehende Konzentration und damit im Zusammenhang die weitere Steigerung der Bezüge der Vorstandsmitglieder, die Schuld trägt, sei nebenbei bemerkt¹⁾.

In den Kriegsjahren bis 1918 sind nach meinen Erfahrungen — und die Ergebnisse einer ganzen Anzahl verschiedenartiger kaufmännischer Betriebe sind mir bekannt geworden — die Unkosten prozentual durchschnittlich etwa gleich geblieben, d. h. die Erhöhung der Unkosten und verringerte Mengenumsätze durch die Steigerung der Preise wett gemacht worden. In manchen Betrieben, so z. B. bei Feinkosthandlungen, ist sogar im allgemeinen eine erhebliche Verringerung des prozentualen Unkostensatzes festzustellen gewesen.

Erheblich verringerte Handlungsunkosten, bei starker Steigerung der Umsätze — ähnliche Feststellungen habe ich mehrfach gemacht — weist auch

¹⁾ In meiner kleinen Schrift „Der Bankberuf“ (Leipzig 1916, Verlag Carl Ernst Poeschel) habe ich darauf hingewiesen, daß es im Interesse der Bank, wie der Bankbeamtenschaft, liegt, zwischen gelernten Bankbeamten und ungelernten Kräften hinsichtlich der Tätigkeit, wie der Bezahlung, Unterschiede zu machen.

die nachstehende Übersicht einer Kolonialwaren-Großhandlung in einer größeren deutschen Stadt, die u. a. große Mengen bewirtschafteter Waren verteilt, auf:

	Umsätze	Handlungskosten	Gewinne ¹⁾
	(abgerundet auf volle 100 M)		
1913	542 500	35 900 = 6,6 %	24 000 = 4,4 %
1914	495 000	39 300 = 8 %	28 500 = 5,8 %
1915	517 500	32 800 = 6,3 %	32 000 = 6,4 %
1916	667 000	31 800 = 4,8 %	62 500 = 9,4 %
1917	1 050 900	32 200 = 3,1 %	83 000 = 7,9 %
1918	2 375 300	36 200 = 1,5 %	40 000 = 1,7 %

Die in den letzten Monaten erheblich gesteigerten Bezüge der Angestellten müssen naturgemäß eine Erhöhung der Unkosten und weiterhin auch eine Preissteigerung der Waren zur Folge haben.

So ist der ewige Kreislauf: Lohnerhöhung, Warenpreissteigerung, Lohnerhöhung. Dringend erwünscht wäre baldige Aufstellung einer zuverlässigen Reichs-Statistik für die einzelnen Landesteile, in welchem Verhältnis die Lohnsteigerungen zu den Warenpreiserhöhungen — dabei wären auch die Schleichhandelspreise für entsprechende Mengen mit einzurechnen, da gerade die Arbeiter durch die Fabriken größere Mengen sog. Auslandswaren (tatsächlich waren es sehr oft Schleichhandels-Inlandswaren) bezogen haben — stehen.

Zusammenfassend sei bemerkt, daß die Ursachen aller Preissteigerungen sowohl auf der Waren- wie auf der Geldseite (übermäßige Steigerung der Geldzeichen) liegen und durch den unglücklichen Ausgang des Krieges und die politischen Verhältnisse noch wesentlich verstärkt sind.

III.

Auf aller Lippen liegt die Frage: Wie kommen wir bald wieder aufwärts? Die Antwort: Nur durch Steigerung des Wirkungsgrades unserer Arbeit, durch eine durchgreifende Neuordnung des gesamten Produktionsprozesses! In kürzerer Arbeitszeit muß mehr als bisher geleistet werden. Möglich ist dies durch Zusammenfassung und Anspannung der geistigen und körperlichen Kräfte aller Kreise der Bevölkerung. Um zu diesem Ziele zu gelangen und die weitere berechnete Forderung: „Jeden Mann auf den richtigen Posten setzen“²⁾, nach Möglichkeit erfüllen zu können, bedarf es der intensiven Erforschung unseres Wirtschaftslebens und der Zusammenfassung und Nutzbarmachung der an verschiedenen Stellen, und gerade auch während der Kriegswirtschaft, gesammelten Erfahrungen.

Zu diesem Zweck sollten in den einzelnen Freistaaten Wirtschaftsämter errichtet werden, wie z. B. für den Freistaat Sachsen die Schaffung einer „Landesstelle für Gemeinwirtschaft“ geplant ist, mit der Aufgabe, „die Volkswirtschaft zu erforschen und zu diesem Zweck Erhebungen und Feststel-

lungen aller Art vorzunehmen und diese statistisch zu bearbeiten“. Die Ämter sollten sich die Erfahrungen der Landes-Preisprüfungsstellen zunutze machen und in Gemeinschaft mit diesen und den Statistischen Landesämtern arbeiten.

Ein Abbau der Preise muß kommen und muß bald kommen! Aber wie soll er geschehen, und vor allem: An welcher Stelle soll begonnen werden? Weder der Staat noch der einzelne ist bei der teuren Lebenshaltung in der Lage, die Löhne einseitig herabzusetzen. Das Einkommen muß dem Arbeiter eine angemessene Lebenshaltung gewähren.

Deutschland ist von einem Gold- zu einem Papierwährungslande mit stark entwerteter Valuta herabgesunken. In den südamerikanischen Ländern, die doch auch Zwangskurs haben, empfangen Arbeiter, Angestellte usw. ihre Bezüge auf Grundlage der Goldbasis, d. h. sie erhalten einen der Goldprämie entsprechenden Zuschlag. Bezieht z. B. ein Arbeiter in Chile für die Woche 50 \$ Lohn zum Kurse von 18 d, und war der Durchschnittskurs der Woche 12 d, so ist der Aufschlag 50 %, d. h. der Arbeiter erhält 50 \$ + 50 % = 75 \$ Papiergeld. Fällt der Kurs, nimmt also die Kaufkraft des Geldes ab, und steigen die Lebensmittelpreise, so steigt automatisch auch die Goldprämie, und der Arbeiter bekommt entsprechend höheren Lohn. Steigt der Kurs, d. h. sinkt die Goldprämie, so fallen auch die Löhne, und die Lebensmittel werden billiger. In jedem Falle also hat der Beamte, Arbeiter usw. sein Auskommen.

Wir sind genötigt, einen nicht unerheblichen Teil unserer Lebensmittel und Rohstoffe aus dem Auslande zu beziehen. Die Preise hierfür werden durch den Stand unserer Valuta bedingt. Diese wieder ist in hohem Maße abhängig von unserem Export. Wir können aber nur exportieren, wenn wir billiger, zum mindesten nicht teurer als unsere Mitbewerber auf dem Weltmarkt sind. Das können wir aber nur, wenn unsere Arbeitslöhne niedriger sind als die unserer Konkurrenten. Mit der Herabsetzung der Löhne muß aber Hand in Hand eine Herabsetzung der Preise gehen, denn der Arbeiter muß das Existenzminimum haben. So bleibt nichts anders übrig, als daß das Reich die Mehrkosten der aus dem Ausland bezogenen Lebensmittel übernimmt. Diese werden also zum Inlandspreise an die Konsumenten abgegeben. Die Kosten hierfür sind durch Steuern aufzubringen, und die stärksten Schultern am meisten zu belasten. Die Lastenverteilung auf diese Weise ist jedenfalls eine gerechtere als wenn, je nach dem Einkommen, nur zwei oder drei verschiedene Preise für Auslandsmehl, Auslandsfleisch usw. festgesetzt werden. Der Einheitspreis für In- und Auslandsware hat weiter den Vorteil, daß die immer noch in großen Mengen erfolgende Umwandlung von Inlandsware in Auslandsware und deren Abgabe zu Wucherpreisen verhütet wird¹⁾. Ist es weiter

¹⁾ In den Gewinnen sind Zinsen auf das Eigenkapital, sowie Unternehmerlohn enthalten. Der erhebliche prozentuale Gewinnrückgang für 1918 beruht zum Teil auf größeren Abschreibungen.

²⁾ Siehe auch den Aufsatz von Conrad Matschoß „Menschenwertung“ in „Technik und Wirtschaft“, Märzheft 1919.

¹⁾ Siehe auch meine Schrift „Was ist Kriegswucher und wie bekämpfen wir ihn?“ 2. Aufl. Verlag Carl Ernst Poeschel.

möglich, höhere Rationen zu geben — und die Vermehrung der Lebensmittel muß um jeden Preis gefördert werden —, so fällt der Anreiz zum Schleichhandel fort, dem, wie die Erfahrungen gelehrt haben, nur sehr schwer beizukommen ist.

Eine andere Möglichkeit, dem Schleichhandel teilweise beizukommen, ist: Ablieferungszwang für einen bestimmten Teil der Produktion. Das darüber hinaus Erzeugte darf in den freien Handel gebracht werden. Einige diesbezügliche Versuche sind gemacht worden, so z. B. von Mecklenburg hinsichtlich der Eier.

Oberingenieur Franz Hendrichs¹⁾ schlägt vor, den Lohn in Grundlohn und Zusatzlohn zu teilen und dementsprechend die Teilung des Preises der Rohstoffe, Halb- und Fertigerzeugnisse in einen Grund- und Zusatzpreis einzuführen. Hierbei wären Grundlohn und Grundpreis als vorläufig fest zu betrachten, etwa in Höhe, wie sie vor der Revolution Geltung hatten. Der seitdem zugebilligte Mehrlohn ist der Zusatzlohn, und der sich daraus und aus anderen Unkostensteigerungen ergebende Mehrpreis der Rohstoffe und sonstigen Erzeugnisse der Zusatzpreis. Es soll nach außen klar hervortreten, daß es sich um einen Ausnahmezustand handelt, daß also Preise und Löhne abzubauen sind. In dem Maße, wie die Lebenshaltung im Preise durch die vom Staate eingeleitete Herabsetzung der Preise sinken würde, wäre in bestimmten Abständen, etwa monatlich, der Zusatzpreis, und dementsprechend der Zusatzlohn, herabzusetzen.

Auch der von Hendrich vorgeschlagene Weg ist m. E. gangbar. Zu berücksichtigen aber ist, daß die Lohn- und Gehaltserhöhungen bei den verschiedenen Berufsklassen in ganz verschiedenem Ausmaß vorgenommen sind. Arbeiter sind vielfach besser gestellt als mittlere und selbst höhere Beamte; der Arbeiter denkt aber nicht daran, ohne weiteres in eine Ermäßigung seiner Löhne einzuwilligen. Wie die Löhne, lassen sich auch die Warenpreise nicht diktaturmäßig auf den Friedenspreis herabsetzen. Abbau der Löhne durch Zuschußleistungen seitens des Reichs für Lebensmittel dürfte, wie erwähnt, ein gangbarer Weg sein.

Die baldige Schaffung des von mir bereits vor etwa zwei Jahren in Vorschlag gebrachten Reichslohnamtes scheint mir unablässig. Dieses Reichslohnamt, wie wir es nennen wollen, hätte die Mindestlöhne und -gehälter aller Berufsklassen durch Verhandlungen mit allen Interessengruppen und den zu errichtenden einzelstaatlichen Wirtschaftsämtern festzusetzen, weiter aber, im Zusammenhange damit, auf eine planmäßige Herabsetzung aller Warenpreise hinzuwirken. Zu beginnen wäre im allgemeinen bei den Rohprodukten und den Waren, deren Preise eine übermäßige Steigerung erfahren haben.

Weiter ist dringend erforderlich eine anderweitige Regelung der Arbeitslosenfürsorge (Arbeitszwang, Massenspeisungen).

Dem Wohnungswucher ist erfreulicherweise, wenn auch etwas spät, durch die Mietschutzverordnung ein Riegel vorgeschoben worden. Erfolgen Steigerungen, die „dem billigen Ermessen“ nicht entsprechen, so wird das Mieteinigungsamt die Preise auf die angemessene Höhe herabsetzen. Dies kann auch einem neuen Mieter gegenüber geschehen, wenn, auf Grund des Ermächtigungsgesetzes, seitens der betreffenden Gemeinde eine diesbezügliche Verordnung erlassen ist.

IV.

Auf Einzelheiten kann hier nicht eingegangen werden. Reichslohnamt, Wirtschaftsämter und die Landespreisprüfungsstellen, die vielseitige Erfahrungen besitzen, sollten und könnten m. E. hier gut zusammenarbeiten, um den, auch für unsere Konkurrenzfähigkeit unbedingt notwendigen Abbau der Preise vorzunehmen. Die wirtschaftliche Lage unseres Vaterlandes zwingt zu drakonischen Maßregeln, auch wenn sie noch so unpopulär sind, wie der Abbau von Preisen und der Abbau von Löhnen. Beides aber muß gleichzeitig geschehen; und dem Arbeiter muß klar gemacht, daß nicht ein hoher Lohn ihn reich macht, sondern sein Anteil an der aus der Arbeit fließenden Produktion.

Der Energie eines Lloyd George dankt England, daß es sich auch hinsichtlich der Preissteigerung in einer weit günstigeren Lage wie Deutschland befindet. Wird sich auch in Deutschland, jetzt in seiner größten wirtschaftlichen Not, ein Mann mit der eisernen Faust eines Lloyd George finden?

Wird Deutschland in allen seinen Schichten endlich erkennen, daß, nachdem so viel zerstört worden ist, etwas geschaffen, daß vor allem Arbeit und immer wieder Arbeit geleistet werden muß, damit wir wirtschaftlich uns wieder emporarbeiten können? Dann wird auch, schneller vielleicht als man jetzt zu hoffen vermag, der Preisabbau kommen, der für den Wiederaufbau unbedingte Notwendigkeit ist.

Gedanken über eine Sozialisierung des Privatrechts.

Von A. Roth, Heidelberg.

Eine tiefgreifende Sozialisierung unseres Wirtschaftslebens ist notwendig. Wie kann sie durchgeführt werden? Das radikale Mittel der Umwandlung des Privat- in das Gemeinschaftseigentum, umfassend hinsichtlich aller Produktionsmittel durchgeführt, würde vom Wirtschaftsleben, das seine treibende Kraft aus dem egoistischen Interesse des Einzelnen schöpft, nicht gerade viel übrig lassen. Auch beschränkteren Eingriffen in das Privateigentum sind verhältnismäßig enge praktische Grenzen gesteckt, deren Innehaltung gerade in den nächsten Zeiten größten Sozialisierungsbedürfnisses aus Gründen der Finanznot, der Rücksichtnahme auf den unentbehrlichen Kredit des Auslands, wenn nicht schon aus verständiger Scheu vor allzuviel geübter

¹⁾ a. a. O.

Verstaat- und Verstädtlichung nicht zu umgehen sein wird.

Glücklicherweise ist das Problem der Sozialisierung in der Möglichkeit der Vornahme solcher Eingriffe nicht beschlossen. Die Dienstbarmachung des Privateigentums für das Gemeinwohl ist unendlich wichtiger, als die Ausschaltung des Privateigentums, die immer Ausnahme bleiben muß. Der Entwurf der badischen Verfassung spricht davon, daß das Privateigentum dem im öffentlichen Wohl nötigen Beschränkungen unterworfen sei. Das Reichssozialisierungsgesetz erweitert den Gesichtspunkt: auch die Verwendung der Arbeitskraft, das gesamte Wirtschaften überhaupt, ist dem öffentlichen Wohle unterzuordnen.

Es handelt sich also darum: Wie das in seinen Grundlagen unverändert private Wirtschaften im ganzen dem öffentlichen Wohle unterzuordnen ist? Diesem Zweck dienen bis jetzt eine Reihe Einzelmaßnahmen unserer Gesetzgebung, die soziales Recht setzen, sei es in der Form bestimmter rechtlicher Schranken von Eigentum und Vertragsfreiheit, sei es in der Schaffung rechtlicher Grundlagen für soziale Organisationen, die, wie die Arbeiterräte, bestimmt sind, einzelne Zweige des Wirtschaftslebens in bestimmter Hinsicht gemeinwirtschaftlich dauernd zu beeinflussen. Aber erst mit einer umfassenden, nach wechselnden Bedürfnissen einstellbaren Beeinflussung des gesamten Wirtschaftslebens im Sinne der Unterordnung unter das öffentliche Wohl ist das Ziel erreicht. Das Wirtschaftliche auf seine rechtliche Erscheinungsform begrenzt, heißt das, den Privatrechtsverkehr im ganzen dem öffentlichen Wohle unterzuordnen.

Es wäre gefehlt, dies Gesamtziel der Sozialisierung des Privatrechts damit erreichen zu wollen, daß es, unter möglicher Ausschaltung der Vertragsfreiheit, in zwingende Rechtsnormen wohlwogenen Interessenausgleichs umgestaltet würde. Das wäre mühevoller Sysphusarbeit. Unnachgiebiges Recht bewährt sich in der Anwendung schlecht als soziale und billige Norm des Handelns, so fein es ausgedacht, je feiner es ausgedacht ist. Sozialisierung des Privatrechts heißt daher nicht Schaffung starrer Rechtsnormen sozialen Interessenausgleichs, sondern von Voraussetzungen und Einrichtungen, die fortdauernd den vermittelt der Vertragsfreiheit die wirtschaftlichen Interessen immer wieder neu formenden Privatrechtsverkehr an die jeweiligen Erfordernisse des öffentlichen Wohles anpassen. Die unbillige, sozialen Bedürfnissen widersprechende Ausübung von Vertragsfreiheit und Privatrechtsmacht muß ohne starre Rechtssätze unmöglich gemacht werden können. Dazu ist die heute dem Richter zugebilligte Auslegung der Verträge nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte und die Prüfung der Verträge auf ihre Übereinstimmung mit der guten Sitte nicht ausreichend. Ein Mehr ist erforderlich, möglich und zu suchen vornehmlich in der Ausgestaltung von zwei nicht mehr unbekannten Gesichtspunkten.

Der Einzelne wirtschaftet meist als Glied eines großen Gesellschaftskörpers, dem er sich freiwillig oder unter dem Zwang der Verhältnisse einordnet. Die Interessenverbände sind berufen und geeignet, durch Verträge, die sie untereinander schließen, Recht zu schaffen, das die Einzelnen in ihrer Vertragsfreiheit bindet und hindert, daß sie von ihr einen gegen soziale Erfordernisse verstoßenden Gebrauch machen. Die Vertragsfreiheit: die Befugnis, den Verträgen im allgemeinen beliebigen Inhalt zu geben, der die Parteien wie Gesetz bindet, wird vergesellschaftet, sozialisiert. Es sind das die sogenannten Tarifverträge. Das ist der eine Gesichtspunkt. Der zweite ist der, daß es eine Instanz geben muß, die wohlervorbene privatrechtliche Befugnisse außer Kraft setzt oder einschränkt, wenn sie im einzelnen Falle gröblich mit widerstrebenden sozialen Bedürfnissen in Konflikt kommen. Das Vorbild hierzu haben wir in den Befugnissen der Mieteinigungsämter.

Die Sozialisierung der Vertragsfreiheit ist gebunden an die Möglichkeit, die Vertragsinteressenten in Verbände zu vereinigen. Unternehmer- und Arbeiterverbände sind solche Vertragsinteressentenvereinigungen. Zwischen Arbeiter- und Unternehmerverbänden ist zuerst der Versuch gesellschaftlichen Vertragsschlusses gemacht worden und die neueste Gesetzgebung hat diesen Verbänden die Fähigkeit verliehen, zugunsten der von ihnen geschlossenen Tarifverträge die Vertragsfreiheit nicht nur ihrer Mitglieder, sondern auch aller Branchezugehörigen — durch zwangsgenossenschaftliche Vertretung — auszuschließen. Unschwer läßt sich dieselbe Befugnis auf Vertragsinteressentenverbände anderer Art übertragen, auf Mieter- und Vermietervereinigungen, Grossisten- und Detailhändlervereinigungen bestimmter Branchen, Versicherer und Versicherte usw. Werden die Arbeitstarifverträge den Nachdruck legen auf die Fixierung der Lohnhöhe, so werden es bei den Tarifverträgen anderer Art nicht in erster Linie die Preise, sondern sonstige Vertragsbestimmungen, Kündigungs-, Lieferungsbedingungen sein, die sozialisierte Regelung erfahren, obwohl sich auch bei Miettarifverträgen, Warenlieferungsstarifverträgen usw. Bestimmungen zur Regulierung der Preise denken lassen. Bei Miet- und Warenlieferungsstarifverträgen läßt sich an Bestehen des anknüpfen. Man denke an gemeinsam von Vermieter- und Mietervereinen ausgearbeitete Mietvertragsformulare, an zwischen Grossisten- und Detailhändlervereinigungen gemeinschaftlich redigierte Lieferungsbedingungen. Kühner erscheint der Gedanke von Tarif-, namentlich Preisregulierungstarifverträgen zwischen Händlern und Selbstverbrauchern; aber nicht außerhalb des Bereichs der Möglichkeit liegend. Die Bildung der Interessenvereinigungen kann dem wirtschaftlichen Bedürfnisse überlassen bleiben, ihre Tarifvertragsfähigkeit vielleicht an die Verleihung durch die Verwaltungsbehörde geknüpft werden. Das Entscheidende liegt in der Schaffung eines allgemeinen Zivilrechtssatzes, daß die zwischen tarifvertragsfähigen Interessentenverbänden geschlos-

senen tarifvertragsmäßigen Bestimmungen die den Verbänden zugehörigen Interessenten binden.

Privatrechtliche Befugnisse bei gröblichem Widerstreit mit sozialen Bedürfnissen diesen anzupassen, geht weit über das Maß dessen hinaus, was dem Richter nach heutigem Recht zusteht. Der Richter ist dafür auch nicht die geeignete Instanz. Die dem Richter obliegende Aufgabe, den Parteien aus ihren Abmachungen und den Gesetzesvorschriften ihr Recht zu schöpfen, wenn auch ein durch Berücksichtigung von Treu und Glauben und guter Sitte in seiner Strenge abgemildertes Recht, verträgt sich nicht mit der rechtspolizeilichen Funktion, das im groben Widerstreit mit sozialen Erfordernissen befindliche Recht umzuformen. Die Gerichte dürfen mit derartigen Aufgaben schon deshalb nicht befaßt werden, weil sie sonst untauglich würden, das „strenge Recht“ anzuwenden. Gerade gegenüber einer tiefgreifenden Sozialisierung des Privatrechts müßte in scharfer Trennung der rechtspolizeilichen und der richterlichen Funktion die für die Fortentwicklung des Wirtschaftslebens ganz unentbehrliche Aufrechterhaltung des individualistischen Grundcharakters des Privatrechts den Gerichten anvertraut bleiben. Hierfür erscheint nur eine besondere, nennen wir sie soziale Rechtsinstanz geeignet. Es wäre weder nötig noch erwünscht, eine derartige Instanz beliebig in Bewegung zu setzen mit der Behauptung, daß ein Vertrag unsozial wirke. Es genügt vollkommen, daß das geschehen kann bei den Verträgen, die die besondere Neigung haben, sozialwidrig zu wirken. Das sind im Gegensatz zu den Tarifträgen, die in der Regel soziales Recht schaffen werden, die Verträge, bei welchen der eine Vertragsteil durch seine Monopolstellung, durch Gewandtheit und Sachkunde oder sonst durch wirtschaftliche Macht überlegen ist, insbesondere, weil er allein organisiert ist. Diese einer Sonderbehandlung bedürftigen Verträge kann man aus der Masse der anderen herausheben mit dem Hinweis, daß sie formularmäßig aufzutreten pflegen. Bei allen unter Zugrundelegung von Formularen abgeschlossenen Verträgen, die nicht Tarifverträge sind, müßten nicht die Parteien — das würde zu weit führen —, wohl aber das zur Erlangung eines Vollstreckungstitels angerufene Gericht, sei es von Amts wegen, sei es auf Antrag, eine Entscheidung der sozialen Rechtsinstanz herbeiführen können, ob die Anwendung einer Vertragsbestimmung in gröblichem Widerstreit mit sozialen Erfordernissen und Gesichtspunkten stehe und inwieweit sie daher Wirkung haben dürfe, eine Entscheidung, an die der Prozeßrichter gebunden wäre. Die Geltendmachung von Rechten aus Verträgen, die in erhöhtem Maße die Gefahr eines sozialen Machtmißbrauchs in sich tragen, müßten darüber hinaus einer rechtspolizeilichen Aufsicht unterliegen. Die soziale Rechtsinstanz könnte auch hier herangezogen werden. Sie müßte unter Berücksichtigung der wechselnden Bedürfnisse des Grundstücks-, Wohnungs-, Arbeitsmarktes abänderliche Richtlinien schaffen, welche geeignet

sind, unsoziales Wirken des auf diesen Gebieten stattfindenden Rechtsverkehrs auszuschließen und die mit diesem Rechtsverkehr befaßten Behörden, einschließlich der Gerichte, binden. Sache der sozialen Rechtsinstanz wäre es außerdem, den Abschluß von Tarifverträgen zu vermitteln. Die Wirksamkeit der Tarifverträge müßte an die Mitwirkung der sozialen Rechtsinstanz gebunden sein, der es außerdem zustehen würde, ihre Mitwirkung beim Abschluß bedenklicher Tarifverträge zu versagen.

Die soziale Rechtsinstanz könnte den ihr darnach zufallenden Aufgaben ohne großen Apparat und weitgehender Dezentralisation nicht gerecht werden. Ihr Vorbild findet sie in gewisser Weise im Prätor der altrömischen Republik. Ihre Spitze müßte sie haben in einer Reichsinstanz; sie sollte bis hinunter in die Gemeinden lokal verzweigt sein, denn gerade lokale Bedürfnisse sozialer Art gälte es zu berücksichtigen. Im Rahmen dieser Anregung kann die Organisation nur in großen Zügen erörtert werden. Jede der einander übergeordneten sozialen Rechtsinstanzen beim Reich, in jedem Bundesstaate, in jedem Landgerichtsbezirk, in jeder 25 000 Einwohner zählenden Gemeinde müßte geleitet sein von einem volkswirtschaftlich und juristisch gleich erfahrenen, zum Justiz- und Verwaltungsdienst befähigten Beamten; dieser würde durch allgemeine gleiche Wahl aller Staatsbürger auf mindestens je 5—10 Jahre gewählt sein; bei Nichtwiederwahl würde er mit vollem Gehalt als Pension in den Ruhestand treten. Jede soziale Rechtsinstanz arbeitet mit Hilfe der in ihrem Bezirk bestehenden oder durch die staatliche Verwaltung zu bildenden Interessenvereinigungen; die von diesen gebildeten Ausschüsse dienen den richterlichen Leitern jeder sozialen Rechtsinstanz als Beratungsorgan, aus ihnen würde er für jede amtliche Entscheidung die Beisitzer, 2—4, auswählen.

Nach zwei Gesichtspunkten empfehle ich also die Sozialisierung des Privatrechts ins Werk zu setzen: Durch Sozialisierung des Vertragschlusses und durch rechtspolizeiliche Überwachung der Wahrnehmung von Privatrechten, die auf einer Monopolstellung beruhen. Das Privatrecht hat sich, seit der römischen Kaiserzeit, nur einseitig fortentwickelt: zum System individualistischer Machtabgrenzung. Wie alles Recht, hat aber auch das Privatrecht eine genossenschaftliche Wurzel. Diese gilt es nun zu entwickeln, nicht einseitig, aber ausreichend.

Zur Psychologie der Schaufensterreklame.

Von E. Lysinski, Mannheim.

Veröffentlichung aus dem Betriebswissenschaftlichen Institut der Handels-Hochschule Mannheim.

Mit dem Erscheinen von Münsterbergs „Psychotechnik“ und seiner Abhandlung über „Psychologie und Wirtschaftsleben“ hat die experimentelle Wirtschaftspsychologie auch in Deutschland festen Fuß zu fassen begonnen.

Von der großen und trotzdem noch keineswegs

erschöpfenden Fülle von Aufgaben, die Münsterberg der neuen Wissenschaft eröffnet hat, haben sich die deutschen Forscher indessen in der Hauptsache nur dem Problem der Arbeits- und Berufseignung zugewandt. Diese Bevorzugung der psychologischen Erforschung der Arbeits- und Berufseignung ist freilich nicht ganz ohne Berechtigung.

In systematischer Hinsicht ist gerade sie eins der wichtigsten Gebiete der Wirtschaftspsychologie. Denn sie ist für alle Fragen der Arbeitsorganisation von grundlegender Bedeutung. Die besten Lehr- und Lernmethoden, die zweckmäßigsten Formen der Arbeitsgliederung, die vorteilhaftesten Arbeitsmethoden u. s. f. werden wertlos, wenn nicht der geeignete Mann am richtigen Platze steht.

Dazu kommt der mehr historische Grund, daß die Psychologie der Arbeits- und Berufseignung geradezu in einer Verlängerung der experimentellen Pädagogik liegt. Die Berufswahl bildet äußerlich das Abschlußproblem der Pädagogik und ihre Erforschung schließt sich innerlich eng an die Begabungsforschung an.

Schließlich sind auch noch äußere Gründe entscheidend gewesen. Einmal erscheint die Erforschung gerade dieses Problemgebietes infolge der durch den Krieg auf dem Arbeitsmarkt entstandenen Verhältnisse besonders dringlich. Und zweitens steht gerade sie dem offiziellen Charakter der Mehrzahl der psychologischen Forschungseinrichtungen unserer Hochschulen am nächsten.

Dieser letzte Grund fällt für eine Forschungsstätte, die ausschließlich der Wirtschaftspsychologie in ihrem vollen Umfange dient, wie das dem Verfasser unterstellte wirtschaftspsychologische Laboratorium des Betriebswissenschaftlichen Instituts an der Handels-Hochschule Mannheim, fort. Der offizielle Charakter eines solchen Laboratoriums verlangt vielmehr eine möglichst gleichmäßige Berücksichtigung aller Gebiete der Wirtschaftspsychologie.

Zu den im Gegensatz zur Arbeits- und Berufseignung mehr vernachlässigten Gebieten zählt auch die Psychologie der Reklame, obwohl ihre Bedeutung für das Wirtschaftsleben nicht minder wichtig ist.

Unter den verschiedenen Reklamemitteln nimmt nun die Schaufensterreklame eine bevorzugte Stellung ein. Denn es kann kein Zweifel sein, daß es für den Geschäftsmann kein natürlicheres, besseres und wirksameres Reklamemittel gibt, als das Schaufenster. Trotz der großen Wichtigkeit, die dem Schaufenster im Wirtschaftsleben zukommt, hat die moderne Wirtschaftspsychologie der Schaufensterreklame bisher nur wenig Beachtung geschenkt.

Münsterberg freilich hat auch auf dieses Problem deutlich hingewiesen und Mittel und Wege für seine Bearbeitung angedeutet. Ja, er berichtet sogar in den oben genannten grundlegenden Abhandlungen über eine hierher gehörige Arbeit seines Laboratoriums.

Diese von C. T. Burnett durchgeführte Untersuchung setzt sich das Ziel, festzustellen, durch welche Mittel und speziell durch welche Anord-

nung und Gruppierung der ausgestellten Gegenstände der Kaufmann am meisten den Schein einer möglichst großen Reichhaltigkeit zu erwecken vermag.

Als Untersuchungsmethode wählt Burnett den Weg der Schematisierung, der auch bei den Fragen der Arbeits- und Berufseignung häufig Verwendung findet. Er reduziert den zu untersuchenden Vorgang auf sein einfachstes psychologisches Schema und unterwirft dieses dem Experiment.

Das Wesen des psychischen Vorganges, um den es sich hier handelt, sieht er in der Schätzung der Anzahl von Gegenständen. Um nun diesen seelischen Vorgang in seiner einfachsten Form in das psychologische Experiment zu übertragen, stellt er eine große Zahl von Kärtchen her und läßt von seinen Versuchspersonen jedesmal eine Gruppe von 20 Kärtchen mit einer anderen Gruppe, deren Anzahl zwischen 17 und 23 schwankt, zahlenmäßig vergleichen. Durch die Veränderung der Form der Kärtchen, ihrer Farbe, ihrer Anordnung, des Hintergrundes, des Rahmens u. s. f. versucht er dabei den Einfluß jedes dieser Faktoren zu ermitteln.

Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen, daß die zahlenmäßige Schätzung von Gegenständen in der Tat durch jeden der genannten Faktoren beeinflusst wird, daß etwa ein unregelmäßiges Zerstreuen die Anzahl scheinbar steigert, ein enges Zusammenordnen sie vermindert u. s. f.; alles Ergebnisse, die sich mit Nutzen in der Praxis verwerten lassen.

Über die von Burnett durchgeführte und in den Harvard Psychological Studies B. 2 unter dem Titel „The Estimation of Number“ veröffentlichte Untersuchung ist die Psychologie der Schaufensterreklame indessen noch nicht hinausgekommen.

Das ist um so bedauerlicher, als es sich in der Burnettschen Untersuchung um eine Frage handelt, die für die überwiegende Mehrzahl der Geschäftsleute nur untergeordnete Bedeutung besitzen dürfte. Abgesehen von Ausnahmefällen, wie besonders kostbaren Schmuckgegenständen, wird den meisten Geschäften überreiches Material für ihre Schaufensterausstattungen zur Verfügung stehen. Die Aufgabe, mit wenigen Gegenständen den Schein einer möglichst großen Reichhaltigkeit zu erzielen, wird für sie kaum in Frage kommen.

Schließlich bleibt bei der Burnettschen Untersuchung auch im Dunkeln, inwieweit die Mittel zur Erzeugung des Scheines der Reichhaltigkeit andere wünschenswerte Reklamewirkungen des Schaufensters begünstigen oder hemmen.

Dagegen eröffnet die Psychologie der Schaufensterreklame eine Reihe anderer, viel allgemeinerer und wichtigerer Probleme, die für jeden Kaufmann und jedes Geschäft von Bedeutung sind. Hierher gehört in erster Linie die Frage der Wirksamkeit des Schaufensters und die Ermittlung der Faktoren, auf denen sie beruht. Freilich besitzt der erfahrene Praktiker auch hierüber mancherlei Erfahrungen. Aber eine wissenschaftliche Behandlung dieses Gebietes steht noch aus.

Vielleicht darf daher die vorliegende, der Psychologie der Schaufensterreklame gewidmete Untersuchung um so mehr Interesse beanspruchen, als sie speziell auf die Wirksamkeit des Schaufensters gerichtet ist.

Die ursprüngliche Idee, mit der ich an diese Arbeit herantrat, war der Gedanke einer allseitigen Erforschung der Reklamewirkung verschiedener typischer Schaufensterausstattungen.

Als solche typischen Schaufensterausstattungen hatte ich in Aussicht genommen: Das Schaufenster mit Preisauszeichnung und das Schaufenster ohne Preisauszeichnung, das einfarbige und das bunte Schaufenster, das Schaufenster mit vielen und das mit wenigen Gegenständen, das Schaufenster mit dekorativem Beiwerk und das Schaufenster ohne dekoratives Beiwerk und schließlich das Schaufenster mit und ohne Reklametrick.

Der unmittelbare Zweck aller Reklame ist eine ganz bestimmte psychologische Wirkung komplexer Art. Die Reklame will zunächst die Aufmerksamkeit des Publikums erregen und fesseln, sie bezweckt weiter, sich seinem Gedächtnis einzuprägen, und sie will drittens auf das Gefühlsleben wirken und in letzter und entscheidender Hinsicht zum Kauf anlocken und beeinflussen. Alle Reklame hat also eine vierfache psychologische Wirkung: Eine Aufmerksamkeitswirkung, eine Gedächtniswirkung, eine Gefühlswirkung und eine Willens- oder Suggestivwirkung. Die ursprüngliche Absicht der Untersuchung ging deshalb auch dahin, sämtliche Seiten der Reklamewirkung des Schaufensters zu berücksichtigen.

Ihrem methodischen Charakter nach war die Untersuchung nicht als experimentell-psychologische, sondern als statistisch-psychologische gedacht. Sie sollte möglichst Lebensnähe atmen und daher nicht im Laboratorium, sondern in der Praxis selber durchgeführt werden. Galt es doch mit als ein wichtiger Zweck, die skeptische Scheu und den Widerstand, den wirtschaftspsychologische Untersuchungen leider noch immer in der Praxis des Wirtschaftslebens finden, beseitigen zu helfen, und das Interesse und Verständnis der in Frage kommenden Kreise für derartige Untersuchungen zu gewinnen.

Die Statistik, die ja in der Gegenwart in kaufmännischen Unternehmungen neben der Buchführung immer mehr an Bedeutung gewinnt, schien daher ein geeigneter Mittler. Dies um so mehr, als das statistische Verfahren bei der Inseratenreklame, in den sogenannten Inserationserfolgsstatistiken, in der Praxis schon weit verbreitet ist. Diesen Weg galt es in erweiterter Form auch für die Schaufensterreklame fruchtbar zu machen.

Eine experimentelle Kontrolle der Ergebnisse war nur für zweifelhafte Fälle vorgesehen, zumal ihr ja durch die Natur des zu untersuchenden Gegenstandes enge Grenzen gesteckt sind. In einigen Punkten, wie z. B. hinsichtlich des einfarbigen und des bunten Schaufensters und für das Schaufenster mit vielen und mit wenigen Gegenständen hätte

sie sich leicht durchführen lassen. Es wäre nur zu prüfen gewesen, ob etwa eine einfarbige oder bunte Gruppe von Farbkreisen, eine große oder kleine Gruppe die Aufmerksamkeit in höherem Grade erregt u. s. f., Fragen, die sich mit Hilfe des Tachistoskops leicht entscheiden ließen.

Aus all den vorhin erwähnten Gründen war ein Geschäftshaus selber als Untersuchungsfeld in Aussicht genommen. An Schaufenstern, die mitten im Getriebe des Geschäftslebens standen, sollte die Untersuchung durchgeführt werden.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich nicht unerwähnt lassen, daß Weidenmüller in den „Mitteilungen des Vereins deutscher Reklamefachleute“ 1916, Nr. 7 einen ähnlichen Gedanken zur statistischen Untersuchung der Wirkung von Plakatsäulen durch Säulenbeobachtung entworfen hat. Indessen ist er über den bloßen Plan nicht hinausgekommen. Doch das nur nebenbei.

Die Schaufensterstatistik sollte teils außerhalb, teils im Innern des Geschäfts durchgeführt werden. Sie war also als Außenstatistik und als Innenstatistik gedacht. Der Außenstatistik sollten vier Aufgaben zufallen: Erstens die Feststellung der Zahl der Straßenpassanten, der Verkehrsfrequenz der Straße, zweitens die Ermittlung der Zahl der Beschauer der durch den Versuch in Anspruch genommenen Schaufenster, also der Beschauerfrequenz der Versuchsschaufenster, drittens die Feststellung der durchschnittlichen Zeit des Beschauens jedes Versuchsschaufensters pro Person, und viertens die Abschätzung der Versuchsschaufenster hinsichtlich ihrer Wohlgefälligkeit, ihres ästhetischen Eindruckes. Der Innenstatistik, die natürlich nur vom Verkäuferpersonal durchgeführt werden konnte, sollten zwei Aufgaben zugewiesen werden: Die Feststellung der Anzahl der Kunden, die auf jedes der Versuchsschaufenster Bezug genommen haben und die Ermittlung der Anzahl der aus jedem der Versuchsschaufenster verkauften Gegenstände und der verkauften Gegenstände derselben Art.

Die Beschauerfrequenz kann als Maßstab dafür gelten, in welchem Maße das Schaufenster die Aufmerksamkeit des Publikums erregt. Die durchschnittliche Zeit des Beschauens zeigt, in welchem Grade es die Aufmerksamkeit zu fesseln vermag. Freilich sind beide Maßstäbe nicht absolut zuverlässig, da auch ein rein spontanes Beschauen der Schaufenster stattfinden kann. Ich kann mich ja schon mit dem festen Entschluß zu dem in Frage kommenden Geschäft begeben, mir seine Auslagen anzusehen. Aber im großen und ganzen dürften diese beiden Feststellungen doch ein praktisch brauchbares Maß für die Aufmerksamkeitswirkung des Schaufensters abgeben.

Die Zahl der Kunden, die auf das Schaufenster Bezug nehmen, kann bereits als Maß für die Suggestiv- oder Willenswirkung des Schaufensters angesehen werden. Denn jede solche Bezugnahme zeigt, daß in dem Kunden schon der Wunsch wach geworden ist, einen der ausgestellten Gegenstände zu kaufen. Noch eindeutiger spricht sich

natürlich die Suggestions- oder Willenswirkung des Schaufensters in der Zahl der unmittelbar aus dem Schaufenster verkauften Gegenstände und der aus dem Lagervorrat verkauften Gegenstände derselben Art aus. Freilich ist auch hier der Maßstab nicht ganz exakt. Ich kann z. B. einen Gegenstand kaufen, der im Schaufenster ausgestellt ist, den ich aber gar nicht im Schaufenster, sondern erst im Geschäft gesehen habe. Ebenso sind noch andere Fälle denkbar. Aber auch hier wird man sagen können, trotz solcher Ausnahmen im einzelnen dürfen diese beiden Zahlenwerte als ein praktisch brauchbares Maß für die Willenswirkung des Schaufensters gelten.

Die Gedächtniswirkung des Schaufensters dachte ich durch eine Ausdehnung der Innenstatistik auch auf frühere Dekorationsperioden zu fassen. Es sollte auch festgestellt werden, wieviel Kunden auf Gegenstände Bezug nahmen, die in einer früheren Dekorationsperiode ausgestellt waren. Ebenso sollte festgestellt werden, wieviel Gegenstände früherer Schaufensterausstattungen und Gegenstände derselben Art zu einer späteren Zeit noch verkauft wurden.

Die Gefühlswirkung endlich sollte durch eine Abschätzung der Schaufenster nach ihrer Wohlgefälligkeit durch eine größere Anzahl von Personen festgelegt werden.

Nicht jedes Geschäft war für alle diese Zwecke gleich geeignet. Um die äußeren Schwierigkeiten der Durchführung auf ein Mindestmaß zu reduzieren, um also der Untersuchung möglichst einfache und leicht zu bearbeitende Verhältnisse zu bieten, schien mir ein Geschäft am geeignetsten, das folgende Bedingungen erfüllt. Es mußte erstens ein Geschäft mittlerer Größe sein. Bei einem kleinen Geschäftshaus wären die statistisch zu verwertenden Zahlen zu klein ausgefallen, um sichere Schlüsse auf sie zu bauen. Bei einem großen Kaufhause wäre die Ausführung äußerlich auf erhebliche Schwierigkeiten gestoßen. Ebenso wichtig schien mir die Forderung, daß das Geschäft nicht gerade an einer Hauptverkehrsader der Stadt liegen dürfe. Denn ein solches Geschäft hätte der Außenstatistik zu große Schwierigkeiten bereitet. Ein Geschäft, das etwas seitab, aber doch immer noch in nächster Nähe einer Hauptverkehrsstraße liegt, schien daher am passendsten. Auch daß das Geschäft möglichst nur einen Artikel führt, war im Interesse der Vereinfachung der Untersuchung geboten. Weiter war es ratsam, ein Geschäft zu wählen, das über eine größere Zahl von Schaufenstern verfügt, hauptsächlich um das Entgegenkommen der betreffenden Firma nicht allzusehr in Anspruch zu nehmen.

Eine wichtige Frage lag noch darin, wieviel Schaufenster der Statistik zweckmäßig zugrunde zu legen seien; weiter, ob man die einzelnen Typen der Dekoration nacheinander zur Anwendung bringen sollte oder immer nur zwei konträre oder gar mehrere zugleich.

Aus rein praktischen Gründen, um die Untersuchung möglichst zu vereinfachen, sie dem Ex-

periment anzugleichen und um uneliminierbare Fehlerquellen nach Möglichkeit auszuschalten, schien es mir am richtigsten, nur zwei Schaufenster des Geschäfts in Anspruch zu nehmen und sie jeweils eine bestimmte Zeit hindurch in der Weise konträrer Typen zu dekorieren.

Um den bei diesem Verfahren nicht zu vermeidenden Fehler der Raumlage auszuschalten, standen zwei Wege offen: Einmal der Wechsel der Raumlage und zweitens die gleichzeitige Feststellung der Verkehrsfrequenz der Straße. Mir schien der zweite Weg der geeignetere. Ich habe daher auch schon oben unter den Aufgaben der Außenstatistik die Ermittlung der Verkehrsfrequenz aufgezählt, obwohl sie erst hier ihre Rechtfertigung findet. Durch den Wechsel der Raumlage hätte die ganze Untersuchung einmal die doppelte Zeit in Anspruch genommen. Außerdem wäre beim Wechsel der Raumlage wieder ein Fehler der Zeitlage aufgetreten, der infolge des Saisoneinflusses sehr groß ausgefallen wäre und sich zudem nur sehr schwer hätte eliminieren lassen. Aus diesen Gründen schien es mir richtiger, den Fehler der Raumlage durch eine gleichzeitige Feststellung der Verkehrsfrequenz der Straße auszuschneiden. Die Beschauerfrequenz war dann nicht absolut zu nehmen, sondern in Prozenten der Verkehrsfrequenz anzugeben.

Für die Dauer der Dekorationsperioden mußte natürlich auf die Bedürfnisse und die Praxis der Firma Rücksicht genommen werden; teils im Interesse des Geschäfts selbst, teils im Interesse des Versuchs, um die Versuchsschaufenster den andern gegenüber nicht in Vorteil oder Nachteil zu setzen.

Selbstverständliche Voraussetzungen für eine reinliche Durchführung des Versuchs waren ferner folgende Forderungen. Die beiden Versuchsschaufenster mußten einander in jeder Hinsicht gleichen. Sie mußten gleiche Breite, Höhe und Tiefe haben, ebenso gleiche Innenausstattung, was den Boden, die Seitenwände, die Decke, etwaige Spiegel usw. anlangt. Jeder Typus mußte nach Möglichkeit rein zur Darstellung kommen, d. h. alle übrigen Verhältnisse waren soweit irgend angängig, übereinstimmend zu halten.

Dieses Untersuchungsprogramm legte ich der Direktion des Betriebswissenschaftlichen Instituts vor. Es fand in der Hauptsache volle Zustimmung. Herr Prof. Nicklisch stellte es nur als wünschenswert hin, den Einfluß der Saison ausdrücklich zu verfolgen. Weiterhin erhob er die im Interesse der Zuverlässigkeit der Innenstatistik wichtige Forderung, die Formulare für das Verkaufspersonal im Kassenblock unterzubringen.

Herr Abteilungsvorsteher Vautrin, mit dem ich den Untersuchungsplan mehrfach besprach, machte den Vorschlag, auch die Typen des belebten und des unbelebten, des entstehenden und des fertigen Schaufensters in die Untersuchung einzubeziehen. Weiter wies er für die Außenstatistik auf die Möglichkeit hin, auch die Zahl der Personen festzustellen, die sich vom Beschauen der Versuchsschaufenster unmittelbar in das Geschäft begeben. Als

ein den von mir aufgestellten Bedingungen in jeder Hinsicht entsprechendes Geschäft brachte er die hiesige Firma Geschwister Gutmann, Damenhüte en gros und en detail, Inhaber Lion Wohlgemuth, G 3 in Vorschlag. Da die Firma Gutmann Mitglied unseres Instituts ist, durften wir auch von dieser Seite her auf Unterstützung unseres Vorhabens rechnen. Besonderen Dank schulde ich schließlich Herrn Vautrin für seine Hilfe und Unterstützung bei der äußeren Organisation und Durchführung der Untersuchung.

Das Gutmannsche Geschäft ist das größte Spezialgeschäft für Damenhüte am Platze. Es befindet sich in einem Eckhause. Die Zahl von 15 Schaufenstern, die sich nach zwei Straßenfronten erstrecken, mag ein ungefähres Bild seiner Größe geben. Es liegt vielleicht nur 100—150 m seitab von den Hauptverkehrsadern Mannheims, der Breitenstraße und den Planken. Die rohe Skizze, Fig. 1, veranschaulicht seine Lage.

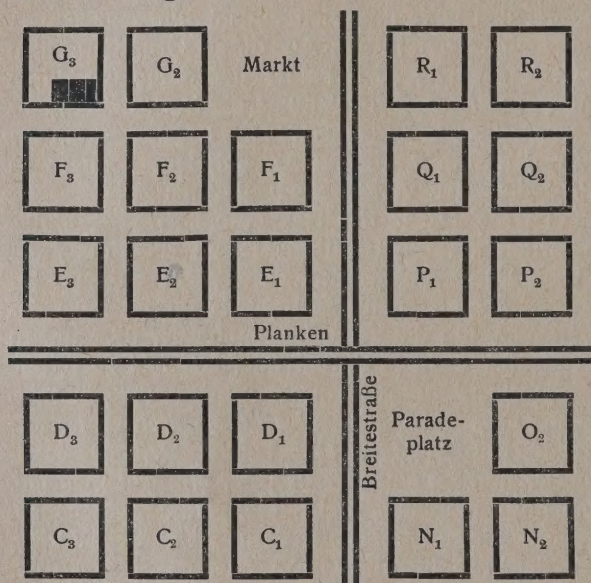


Fig. 1.

Etwa 14 Tage vor Pfingsten traten wir an die Firma mit unserem Plan heran. Sie erklärte sich mit anerkennenswertem Entgegenkommen zur Durchführung der Untersuchung bereit. Wegen des außerordentlich regen Geschäftsbetriebes vor Pfingsten konnte sie uns jedoch den Beginn der Durchführung erst nach den Pfingstfeiertagen möglich machen. Dadurch wurde leider der Vorschlag von Herrn Prof. Nicklisch, den Einfluß der Saison ausdrücklich zu verfolgen, der übrigens einige Abänderungen des Untersuchungsplanes erfordert hätte, hinfällig. Da die Firma ihre Schaufenster allwöchentlich am Montag neu zu dekorieren pflegt, setzten wir auch für unseren Versuch die Dekorationsperiode auf eine Woche mit einem Wechsel am Montag fest. Günstig erwies sich die Wahl des Geschäfts auch insofern, als uns die Firma mitteilen konnte, daß es bei ihr außerordentlich häufig vorkomme, daß Hüte unmittelbar aus dem Schaufenster verlangt würden.

Nachdem die Einwilligung der Firma zur Vorname des Versuchs unter Heranziehung ihres Verkaufspersonals vorlag, konnte an eine gründlichere Vorbereitung der Untersuchung, ihre äußere Organisation und Durchführung herangetreten werden.

Nach genauer Prüfung wählten wir zwei Schaufenster derselben Frontseite, die durch ein dazwischenliegendes getrennt waren, als die geeignetsten aus. Sie waren einander in jeder Hinsicht gleich. Ihre Lage ist in roher Form durch Fig. 2 gekennzeichnet.

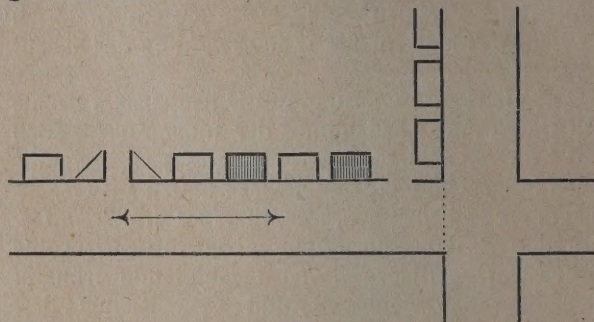


Fig. 2.

Für die Innenstatistik wurde das in Fig. 3 abgebildete, für je eine Woche bestimmte Formular, das wir in mehreren Hundert Exemplaren drucken ließen, zugrunde gelegt. Es hatte die Größe eines Kassenblocks, war also bequem in ihm unterzubringen. Die freie Rückseite war für den Namen der Verkäuferin und für besondere Bemerkungen bestimmt. Diese Formulare wurden allwöchentlich am Montag früh zu Arbeitsbeginn von der Firma an das Verkäuferpersonal verteilt und am Sonnabend Abend wieder eingesammelt.

Einige Tage vor Beginn der Untersuchung fand eine Besprechung mit dem Geschäftspersonal statt. Hierbei wurde den Verkäuferinnen der Zweck der Untersuchung und die ihnen zufallenden Aufgaben eingehend erläutert und sie zu gewissenhafter Ausführung angehalten.

Die Schaufensterausstattung wurde jedesmal am Sonnabend vorher mit der Dekorateurin der Firma besprochen. Dabei wurde sie besonders darauf hingewiesen, daß die in den beiden Versuchsschaufenstern ausgestellten Hüte sich mit Ausnahme des durch den verschiedenen Typus gebotenen Unterschieds einander in jeder Hinsicht möglichst zu gleichen hätten. Sie mußten von gleicher Preislage sein, wobei wir eine mittlere Preislage von 20—30 M pro Stück zugrunde legten. Sie mußten gleich elegant und modern sein. Ihre Anordnung war übereinstimmend zu halten. Auch darauf war zu achten, daß sie sich nicht einseitig an eine bestimmte Käuferschicht (Frauen, Mädchen usw.) richteten.

Auf Grund der Ergebnisse einiger Vorversuche wurde die Außenstatistik, für die gemäß den Aufgaben drei Beobachter bestimmt waren, in folgender Form durchgeführt.

Der Beobachter der Verkehrsfrequenz hatte sich von der Ecke des Geschäftshauses nach der gegenüberliegenden Ecke der Straße, in der die Ver-

A. Zahl der Kunden, die Bezug genommen auf Schaufenster I

Tag		dieser Woche	voriger Woche	vor 2 Wochen
Mo	3. 6.			
Di	4. 6.			
Mi	5. 6.			
Do	6. 6.			
Fr	7. 6.			
So	8. 6.			

Schaufenster II

Tag		dieser Woche	voriger Woche	vor 2 Wochen
Mo	3. 6.			
Di	4. 6.			
Mi	5. 6.			
Do	6. 6.			
Fr	7. 6.			
So	8. 6.			

B. Zahl der verkauften Stücke oder von verkauften Stücken derselben Art aus Schaufenster I

Tag		dieser Woche	voriger Woche	vor 2 Wochen
Mo	3. 6.			
Di	4. 6.			
Mi	5. 6.			
Do	6. 6.			
Fr	7. 6.			
So	8. 6.			

Schaufenster II

Tag		dieser Woche	voriger Woche	vor 2 Wochen
Mo	3. 6.			
Di	4. 6.			
Mi	5. 6.			
Do	6. 6.			
Fr	7. 6.			
So	8. 6.			

Fig. 3.

Dem Formular wurde auf besonderem Blatt folgende Erläuterung beigegeben.

Erläuterungen zum Formular.

1. Das Formular ist im Kassenblock zu befestigen.
2. In den Tabellen der Spalte A ist die Zahl der Personen zu vermerken, die auf diese Woche, vorige Woche oder vor 2 Wochen in dem einen oder anderen Schaufenster ausgestellten Hüte Bezug genommen haben, ganz gleich, ob sie etwas kaufen oder nicht.
Jede dieser Personen ist in der entsprechenden Spalte durch einen Strich anzugeben.
3. In den Tabellen der Spalte B ist die Zahl der verkauften Hüte oder der verkauften Hüte derselben Art, die diese Woche in dem einen oder anderen Schaufenster ausgestellt sind, oder vorige Woche oder vor 2 Wochen ausgestellt waren, jeweils in der entsprechenden Spalte durch einen Strich zu vermerken.
4. Nimmt jemand erst Bezug auf das eine oder andere Schaufenster und kauft dann einen der ausgestellten Hüte oder einen Hut derselben Art, so sind sowohl in Spalte A wie in Spalte B die entsprechenden Vermerke zu machen.
5. Mache alle Angaben gewissenhaft. Zweifelhafte Fälle kennzeichne durch ein daneben gesetztes Fragezeichen.

suchsschaufenster lagen, eine gerade Linie gezogen zu denken (die punktierte Linie in Fig. 2). Alles, was diese Linie überschritt, gleichviel ob Kinder oder Erwachsene, und gleichviel in welcher Richtung, war fortlaufend zu zählen. Ausgenommen von dieser Regel waren jedoch die Straße passierende geschlossene Menschenverbände, Truppenabteilungen, Schulen usw. Diese wurden nicht mitgezählt. Ebenso schieden Personen auf Fuhrwerken oder in Wagen für die Zählung aus. Es erwies sich für das Zählen zweckmäßig, ein fortlaufend nummeriertes und nummerweise spiralförmig geknicktes Papierband zu benutzen, von dem nach je 100 Personen eine Nummer abgerissen wurde. Es brauchte dann immer nur bis 100 gezählt zu werden. Die Anzahl der Hunderter war am Schluß der Beobachtung am Papierstreifen abzulesen.

Der Beobachter der Beschauerfrequenz hatte jede Person, ganz gleich, ob Kind oder Erwachsenen, Mann oder Frau, zu zählen, die am Schaufenster stehen blieb. Trat jemand nach Verlassen des Schaufensters noch einmal an dasselbe heran, so wurde er erneut gezählt. Personen, die das Schaufenster nur im Vorbeigehen ansahen, waren dagegen nicht zu zählen. Der Vorschlag, auch die Zahl der Personen festzustellen, die sich nach dem Beschauen unmittelbar ins Geschäft begeben, wurde fallen gelassen, teils, weil er kaum etwas wertvoll Neues geboten hätte, teils, weil er schwierig durchzuführen gewesen wäre und eine Vermehrung der Zahl der Außenbeobachter notwendig gemacht hätte.

Der Beobachter der Zeit des Beschauens hatte mit der Stoppuhr zu arbeiten. Als besonders praktisch erwies sich uns hierbei eine Stoppuhr, die durch einen Hebel gestoppt werden konnte, beim Zurückschieben des Hebels jedoch nicht auf 0 zurückschnellte, sondern weiterlief. Der Zeitbeobachter hatte somit am Schluß der Beobachtung nur die Gesamtzeit und die Zahl der Personen, an denen die Messung durchgeführt war, anzugeben. Bestimmt wurde die Zeit vom Moment des Stehbleibens am Schaufenster bis zum Beginn des Fortgehens. Da für die Zeitmessung nur ein Beobachter vorgesehen war, konnte natürlich nicht die Zeit des Beschauens für sämtliche Personen ermittelt werden, die an das Schaufenster herantraten. Es wurde daher so verfahren. Der Beobachter begann mit einer Person, die an das Schaufenster herantrat, indem er die Uhr in Bewegung setzte. Kamen währenddessen andere Personen an das Schaufenster, so waren diese natürlich für die Zeitmessung verloren. Wandte sich die erste Person vom Schaufenster weg, so wurde die Uhr gestoppt. Nunmehr konnte der Beobachter erst in gleicher Weise die Zeit des Beschauens für eine zweite neu heran tretende Person bestimmen u. s. f. Zu diesem Verfahren waren wir berechtigt. Denn da es uns nur auf die durchschnittliche Zeit des Beschauens ankam, brauchte die Zeitmessung nicht an sämtlichen, sondern nur an einer hinreichend großen Zahl von Personen durchgeführt werden.

Die Außenstatistik konnte aus Mangel an Be-

obachterpersonal natürlich nicht den ganzen Tag über vorgenommen werden, was ohne Frage der ideale Fall gewesen wäre. Nach den Vorversuchen glaubte ich mich mit insgesamt 3 Stunden Beobachtung für jedes Schaufenster begnügen zu können, vorausgesetzt, daß die günstigsten Tagesstunden gewählt wurden. In dieser Hinsicht erwies sich für den Vormittag die Zeit von 11—12, für den Nachmittag die Zeit von 5—6 am geeignetsten, wobei der Nachmittag dem Vormittag noch überlegen war. Teils aus diesen Gründen, teils rein äußerlicher Umstände wegen wurden daher der Beobachtung jedes Schaufensters mit einer Ausnahme in der ersten Woche zwei Nachmittagsstunden von 5—6 und eine Vormittagsstunde von 11—12 zugrunde gelegt. In der ersten Woche fanden zwei Vormittagsbeobachtungen, eine von 11—12 und eine von 12—1 und nur eine Nachmittagsbeobachtung von 5—6 statt. Die Beobachtung der beiden Versuchsschaufenster erfolgte abwechselnd, Montag, Mittwoch und Freitag war das eine, Dienstag, Donnerstag und Sonnabend das andere an der Reihe. Von Montag bis Donnerstag wurde nachmittags von 5—6, Freitag und Sonnabend vormittags von 11—12 beobachtet.

Für den Fall von Regenwetter war Vorsorge getroffen, daß die Außenstatistik auch von geschützter Stelle aus vorgenommen werden konnte. Mit Ausnahme einiger Tage in der zweiten und dritten Woche war das Wetter jedoch der Untersuchung günstig.

Alle Beobachter waren angewiesen, so unauffällig wie möglich zu arbeiten. Sie hielten sich im allgemeinen zwanglos an der den Schaufenstern gegenüberliegenden Straßenseite auf.

Wie mit dem Verkaufspersonal, fand auch mit den wissenschaftlichen Hilfsarbeitern des Instituts, denen die Außenstatistik zufiel, einige Tage vor Beginn der Untersuchung eine eingehende Besprechung statt. Als Mitarbeiter waren bei ihr tätig: Die Herren stud. rer. merc. Bayerthal, Janson, Klemens, Klepper, Maurer, Süleimann; ferner die Damen stud. rer. merc. Ackermann, Feuerstein, Husser, Seybel und die Bürogehilfinnen König und Werner.

Für die Außenstatistik fand folgendes, für je eine Beobachtungszeit bestimmtes Formular Verwendung.

Diese Formulare wurden an der Kasse des Geschäfts niedergelegt, von den Beobachtern zu Beginn ihrer Tätigkeit in Empfang genommen und nach Beendigung wieder abgegeben. Die Zeit der Ausgabe und Zurückgabe wurde von der Kassiererin eingetragen. Dadurch gewannen wir eine Kontrolle darüber, daß die angesetzten Beobachtungszeiten auch streng eingehalten wurden. Ich selbst habe die Durchführung der Beobachtung, abgesehen von einigen Ausnahmefällen, wo Herr Vautrin mich vertrat, während jeder Beobachtungszeit persönlich überwacht.

Die Ergebnisse der Untersuchung, die im wesentlichen ohne jede äußere Störungen durchgeführt werden konnte, sind in den folgenden Tabellen niedergelegt.

Beobachter-Formular.

1. Datum	6. 1918
2. Ausgegeben um	Uhr Min.
3. Zurückerhalten um	Uhr Min.
4. Ergebnisse der Beobachtung:	
a) Verkehrsfrequenz	
Name des Beobachters	
b) Beschauerfrequenz	
Name des Beobachters	
c) Durchschnittliche Zeit des Beschauens	
I. Anzahl der gemessenen Personen	
II. Summe der gemessenen Zeiten	Min. Sek.
Name des Beobachters	

Diese Untersuchungsergebnisse bedürfen einiger erläuternder Bemerkungen.

Zunächst wird auffallen, daß die vorletzte und letzte senkrechte Spalte des Formulars für die Innenstatistik, die der Ermittlung der Gedächtniswirkung der Schaufenster dienen sollte, in den Tabellen fortgefallen ist. Das hat seinen Grund darin, daß sie zu keinen Ergebnissen geführt hat. Die betreffenden Spalten des Verkäuferformulars enthalten für den ganzen Verlauf der Untersuchung überhaupt nur in zwei Fällen Aufzeichnungen, die demnach in keiner Weise ausreichen, um irgendwelche Schlüsse aus ihnen zu ziehen. Das mag einmal daran liegen, daß solche Zurückbeziehungen auf frühere Schaufensterausstattungen in der Tat nur äußerst selten vorkommen und daß die Feststellung späterer Verkäufe früher ausgestellter Gegenstände oder Gegenstände derselben Art praktisch auf zu große Schwierigkeiten stößt. Falls für die Gedächtniswirkung des Schaufensters nicht andere Methoden entwickelt werden, wird es sich deshalb für zukünftige Untersuchungen empfehlen, eine Statistik hierüber von vornherein wegfällen zu lassen, zumal sich dadurch das Verkäuferformular wesentlich vereinfacht.

Ebenso wird der Leser die statistische Feststellung der Wohlgefälligkeit, des ästhetischen Eindruckes der Schaufenster, mit der die Gefühlswirkung ermittelt werden sollte, vermissen. Sie mußte ich im Verlaufe der Untersuchung fallen lassen. Es zeigte sich, daß das Geschäftspersonal, durch das ich sie anfangs vornehmen ließ, viel zu sehr von den Gewohnheiten des Geschäfts beeinflusst war, um sachlich urteilen zu können. Weiterhin war die Mehrzahl auch gar nicht imstande, die immerhin schwierige Abschätzung aus rein ästhetischen Gesichtspunkten vorzunehmen. Die meisten Beurteilungen fußen, wie man sofort merkte, auf außerästhetischen, rein gegenständlichen Motiven. Andererseits war die Zahl der Hilfsarbeiter, welche die Außenstatistik durchführten, zu gering, um der ästhetischen Abschätzung einen entscheidenden Wert beimessen zu können. Die geplante Feststellung der Gefühlswirkung mußte somit ebenfalls unterbleiben.

1. Dekorationsperiode: 3 bis 8. Juni 1918.

Schaufenster: Mit Preisauszeichnung (bunt, viele Gegenstände, ohne dekoratives Beiwerk).

Wochen- tag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Beschaufrequenz		Prozentuale Zahl der Beschauf	Durchschnittl. Zeit d. Schauens			Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
		Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauf		Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit			
Montag	5—6 N.	1595	160	10,0%	66	1054 Sek.	16,0 Sek.	Volle Ge- schäftszeit	10	7
Dienstag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	3	4
Mittwoch	12—1 V.	636	14	2,2%	10	92 Sek.	9,2 Sek.	„	1	3
Donnerstag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	6	8
Freitag	11—12 V.	792	20	2,5%	14	218 Sek.	15,6 Sek.	„	2	0
Sonnabend	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	2	4
Summe	3 Stunden	3023	194	6,4%	90	1364 Sek.	15,2 Sek.	„	24	26

Schaufenster: Ohne Preisauszeichnung (bunt, viele Gegenstände, ohne dekoratives Beiwerk).

Wochen- tag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Beschaufrequenz		Prozentuale Zahl der Beschauf	Durchschnittl. Zeit d. Schauens			Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
		Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauf		Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit			
Montag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	Volle Ge- schäftszeit	5	2
Dienstag	12—1 V.	685	11	1,6%	6	65 Sek.	10,8 Sek.	„	0	2
Mittwoch	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	2	1
Donnerstag	5—6 N.	1323	75	5,7%	33	526 Sek.	15,9 Sek.	„	0	1
Freitag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	2	4
Sonnabend	11—12 V.	1008	36	3,6%	26	277 Sek.	10,7 Sek.	„	0	4
Summe	3 Stunden	3016	122	4,0%	65	868 Sek.	13,4 Sek.	„	9	14

2. Dekorationsperiode: 10. bis 15. Juni 1918.

Schaufenster: Bunt (mit Preisauszeichnung, viele Gegenstände, ohne dekoratives Beiwerk).

Wochen- tag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Beschaufrequenz		Prozentuale Zahl der Beschauf	Durchschnittl. Zeit d. Schauens			Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
		Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauf		Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit			
Montag	5—6 N.	1024	84	8,2%	52	687 Sek.	13,2 Sek.	Volle Ge- schäftszeit	9	10
Dienstag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	8	1
Mittwoch	5—6 N.	1085	85	7,8%	32	236 Sek.	7,4 Sek.	„	6	1
Donnerstag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	4	2
Freitag	11—12 V.	687	34	4,9%	24	192 Sek.	8,0 Sek.	„	1	0
Sonnabend	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	3	5
Summe	3 Stunden	2796	203	7,3%	108	1115 Sek.	10,3 Sek.	„	31	19

Schaufenster: Einfarbig (unauffälliges dunkelblau) (mit Preisauszeichnung, viele Gegenstände, ohne dekorat. Beiwerk).

Wochen- tag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Beschaufrequenz		Prozentuale Zahl der Beschauf	Durchschnittl. Zeit d. Schauens			Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
		Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauf		Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit			
Montag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	Volle Ge- schäftszeit	14	1
Dienstag	5—6 N.	975	70	7,2%	41	587 Sek.	14,3 Sek.	„	3	2
Mittwoch	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	4	2
Donnerstag	5—6 N.	820	47	5,7%	27	390 Sek.	14,4 Sek.	„	2	2
Freitag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	1	3
Sonnabend	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	„	4	7
Summe	2 Stunden	1795	117	6,5%	68	977 Sek.	14,4 Sek.	„	28	17

3. Dekorationsperiode: 17. bis 22. Juni 1918.

Schaufenster: Mit vielen Gegenständen (mit Preisauszeichnung, bunt, ohne dekoratives Beiwerk).

Wochen- tag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauer	Prozentuale Zahl der Beschauer	Durchschnittl. Zeit d. Beschauens Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit	Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
Montag	5—6 N.	1201	50	4,2%	35	595 Sek.	17,0 Sek.	Volle Ge- schäftszeit	1	11
Dienstag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	8	7
Mittwoch	5—6 N.	1037	85	8,2%	49	445 Sek.	9,1 Sek.	"	5	6
Donnerstag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	5	1
Freitag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	0	0
Sonnabend	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	2	4
Summe	2 Stunden	2238	135	6,0%	84	1040 Sek.	12,4 Sek.	"	21	29

Schaufenster: Mit wenig Gegenständen (mit Preisauszeichnung, bunt, mit dekorativem Beiwerk).

Wochen- tag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauer	Prozentuale Zahl der Beschauer	Durchschnittl. Zeit d. Beschauens Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit	Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
Montag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	Volle Ge- schäftszeit	0	0
Dienstag	5—6 N.	1210	26	2,1%	"/.	"/.	"/.	"	10	9
Mittwoch	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	5	2
Donnerstag	5—6 N.	1202	74	6,2%	24	467 Sek.	19,5 Sek.	"	3	4
Freitag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	0	0
Sonnabend	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	12	5
Summe	2 Stunden	2412	100	4,1%	24	467 Sek.	19,5 Sek.	"	30	20

4. Dekorationsperiode: 24. bis 29. Juni 1918.

Schaufenster: Mit vielen Gegenständen (mit Preisauszeichnung, bunt, ohne dekoratives Beiwerk).

Wochen- tag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauer	Prozentuale Zahl der Beschauer	Durchschnittl. Zeit d. Beschauens Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit	Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
Montag	5—6 N.	1038	57	5,5%	39	458 Sek.	11,7 Sek.	Volle Ge- schäftszeit	2	1
Dienstag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	1	0
Mittwoch	5—6 N.	1022	60	5,9%	21	312 Sek.	14,9 Sek.	"	7	2
Donnerstag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	3	1
Freitag	11—12 V.	737	19	2,6%	"/.	"/.	"/.	"	0	0
Sonnabend	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	2	7
Summe	3 Stunden	2797	136	4,9%	60	770 Sek.	12,8 Sek.	"	16	11

Schaufenster: Mit wenig Gegenständen (mit Preisauszeichnung, bunt, ohne dekoratives Beiwerk).

Wochen- tag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauer	Prozentuale Zahl der Beschauer	Durchschnittl. Zeit d. Beschauens Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit	Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
Montag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	Volle Ge- schäftszeit	2	2
Dienstag	5—6 N.	1040	31	3,0%	19	195 Sek.	10,3 Sek.	"	1	0
Mittwoch	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	5	0
Donnerstag	5—6 N.	950	23	2,4%	16	136 Sek.	8,5 Sek.	"	1	2
Freitag	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"/.	"	0	1
Sonnabend	11—12 V.	1502	17	1,1%	"/.	"/.	"/.	"	5	4
Summe	3 Stunden	3492	71	2,0%	35	331 Sek.	9,5 Sek.	"	14	9

5. Dekorationsperiode: 1. bis 6. Juli 1918.

Schaufenster: Bunt (mit Preisauszeichnung, viele Gegenstände, ohne dekoratives Beiwerk).

Wochentag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Beschaufrequenz		Prozentuale Zahl der Beschauber	Durchschnittl. Zeit d. Beschauens			Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
		Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauber		Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit			
Montag	5—6 N.	1231	60	4,9%	36	428 Sek.	11,9 Sek.	Volle Ge- schäftszeit	0	4
Dienstag	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	2	2
Mittwoch	5—6 N.	875	50	5,7%	36	478 Sek.	13,3 Sek.	„	1	0
Donnerstag	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	2	5
Freitag	11—12 V.	630	32	5,1%	27	319 Sek.	11,8 Sek.	„	1	1
Sonnabend	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	4	4
Summe	3 Stunden	2736	142	5,2%	99	1225 Sek.	12,4 Sek.	„	10	16

Schaufenster: Einfarbig (silbergrau) (mit Preisauszeichnung, viele Gegenstände, ohne dekoratives Beiwerk).

Wochentag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Beschaufrequenz		Prozentuale Zahl der Beschauber	Durchschnittl. Zeit d. Beschauens			Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
		Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauber		Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit			
Montag	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	Volle Ge- schäftszeit	0	3
Dienstag	5—6 N.	1482	50	3,4%	47	439 Sek.	9,3 Sek.	„	1	3
Mittwoch	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	0	1
Donnerstag	5—6 N.	1175	36	3,1%	26	291 Sek.	11,2 Sek.	„	3	5
Freitag	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	0	3
Sonnabend	11—12 V.	1050	27	2,6%	23	172 Sek.	7,5 Sek.	„	1	5
Summe	3 Stunden	3707	113	3,0%	96	902 Sek.	9,4 Sek.	„	5	20

6. Dekorationsperiode: 8. bis 13. Juli 1918.

Schaufenster: Ohne dekoratives Beiwerk (mit Preisauszeichnung, bunt, mittlere Zahl von Gegenständen).

Wochentag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Beschaufrequenz		Prozentuale Zahl der Beschauber	Durchschnittl. Zeit d. Beschauens			Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
		Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauber		Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit			
Montag	5—6 N.	1125	59	5,2%	38	491 Sek.	12,9 Sek.	volle Ge- schäftszeit	7	5
Dienstag	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	0	1
Mittwoch	5—6 N.	820	61	7,4%	37	487 Sek.	13,2 Sek.	„	2	3
Donnerstag	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	0	0
Freitag	11—12 V.	729	18	2,5%	18	146 Sek.	8,1 Sek.	„	0	0
Sonnabend	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	3	2
Summe	3 Stunden	2674	138	5,2%	93	1124 Sek.	12,1 Sek.	„	12	11

Schaufenster: Mit dekorativem Beiwerk (mit Preisauszeichnung, bunt, mittlere Zahl von Gegenständen).

Wochentag	Außenstatistik							Innenstatistik		
	Zeit	Beschaufrequenz		Prozentuale Zahl der Beschauber	Durchschnittl. Zeit d. Beschauens			Zeit	Häufigkeit der Bezug- nahme	Zahl der verkauften Gegenstände
		Verkehrs- frequenz	Absolute Zahl der Beschauber		Zahl der Zeit- messungen	Summe der gemessenen Zeiten	Durch- schnittliche Zeit			
Montag	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	Volle Ge- schäftszeit	2	1
Dienstag	5—6 N.	875	30 ¹	3,4%	30	311 Sek.	10,4 Sek.	„	0	1
Mittwoch	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	2	0
Donnerstag	5—6 N.	593	43	7,3%	26	261 Sek.	10,0 Sek.	„	0	0
Freitag	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	·/·	„	0	0
Sonnabend	11—12 V.	1048	22	2,1%	21	161 Sek.	7,7 Sek.	„	3	3
Summe	3 Stunden	2516	95	3,8%	77	733 Sek.	9,5 Sek.	„	7	5

Die erste Dekorationsperiode brachte das Schaufenster mit und das Schaufenster ohne Preisauszeichnung zur Darstellung. Jedes Versuchsschaufenster enthielt 20 Hüte in verschiedenen Farben. Dekoratives Beiwerk, wie Schleier, Blumenranken, Bänder war in keiner Weise verwendet. Die übrigen nicht von uns belegten Schaufenster des Geschäfts waren in der Mehrzahl mit Preisauszeichnung, enthielten ebenfalls je ca. 20 Hüte und waren gleichfalls bunt und ohne dekoratives Beiwerk gehalten. Nur drei mit Hüten bester Qualität waren ohne Preisauszeichnung und wichen auch in der Form der Anordnung der Hüte ab. Diese Bemerkung gilt auch für alle weiteren Wochen der Versuchszeit.

Der zweiten Dekorationsperiode lag der Gegensatz des bunten und einfarbigen Schaufensters zugrunde. Das einfarbige Schaufenster enthielt nur Hüte, die in einem dunklen unauffälligen Blau gehalten waren. Die Zahl der Hüte betrug für jedes Versuchsschaufenster wieder 20. Dekoratives Beiwerk war nicht verwandt. Am Sonnabend mußte die Außenstatistik ausfallen. Aus diesem Grunde und weil das einfarbige Schaufenster sich in keiner Weise aus den übrigen heraushob, der beabsichtigte Typus somit nicht voll zum Ausdruck gekommen war, wurde der Versuch mit diesen beiden Schaufenstertypen in einer späteren Woche noch einmal wiederholt.

In der dritten Versuchswoche kam der Gegensatz des Schaufensters mit vielen und mit wenigen Gegenständen zur Anwendung. Das vollere Schaufenster enthielt wieder 20 Hüte, der leerere 15. Beide waren bunt gehalten. Der Unterschied von 15 und 20 erschien uns nicht groß genug. Außerdem war in das Schaufenster mit wenig Hüten etwas dekoratives Beiwerk hineingekommen. Und da zudem am Dienstag die Zeitbeobachtung und am Freitag und Sonnabend die Außenstatistik ganz ausfallen mußte, haben wir auch den Versuch mit diesen Typen noch einmal wiederholt.

Diese Wiederholung bringt die vierte Woche. Die Anzahl der Hüte beim zweiten Typus betrug diesmal nur 6. Es machte von außen keine gute Wirkung, sondern erweckte den Eindruck des Unfertigen. Leider mußte auch diesmal die Zeitmessung am Freitag und Sonnabend unterbleiben.

Die fünfte Dekorationsperiode bringt die Wiederholung der Typen bunt und einfarbig. Das einfarbige Schaufenster war in silbergrau gehalten; indessen nicht ganz einheitlich, da helles und dunkles Silbergrau Verwendung fand. Die Anzahl der Hüte war wieder je 20; dekoratives Beiwerk wurde nicht benutzt.

Die sechste Dekorationsperiode verwertete den Gegensatz des Schaufensters mit und ohne dekoratives Beiwerk. Als dekoratives Beiwerk waren reichlich Bänder und Schleier verwandt. Die Zahl der Hüte betrug diesmal für beide Schaufenster 12. Beide waren bunt gehalten.

Die übrigen Schaufenstertypen, wie das fertige und entstehende, das belebte und unbelebte, das Schaufenster mit und ohne Reklametrick konnten

wir wegen des zu Ende gehenden Semesters und wegen äußerer Schwierigkeiten auf seiten der Firma nicht mehr durchführen. Es ist nicht ausgeschlossen, daß wir in einer späteren Untersuchung auf diese Typen zurückkommen.

Das Ergebnis hinsichtlich des Wirkungsunterschiedes je zweier Typen ist in der folgenden Tabelle niedergelegt. Sie bringt demnach die Hauptergebnisse der Untersuchung.

Das Schaufenster mit Preisauszeichnung ist dem Schaufenster ohne Preisauszeichnung in jeder Hinsicht deutlich überlegen. Diese Überlegenheit ist im Grunde genommen auch gar nicht weiter verwunderlich. Spielt doch für die überwiegende Mehrzahl der Käufer beim Kauf der Preis die entscheidende Rolle. Daher erregt das Schaufenster mit Preisauszeichnung die Aufmerksamkeit in höherem Grade als das ohne Preisauszeichnung. Es fesselt die Aufmerksamkeit länger, denn es regt viel mehr zu Vergleichen an. Kurz, die größere Aufmerksamkeitswirkung zeigt, daß es viel stärker interessiert. Entsprechend der Aufmerksamkeitswirkung ist auch die Suggestivwirkung entscheidender. In Bezugnahme und Kauf ist es ganz erheblich überlegen. Wieder ganz natürlich. Das Publikum entschließt sich nicht so leicht, auf einen Gegenstand Bezug zu nehmen,

1. Verhältnis des Schaufensters mit Preisauszeichnung zu dem ohne Preisauszeichnung.

	Mit Preisauszeichnung	Ohne Preisauszeichnung	Überlegenheit
Prozentuale Beschauerfrequenz	6,4 %	4,0 %	+ 60 %
Durchschnittliche Zeit des Schauens	15,2 Sek.	13,4 Sek.	+ 13 %
Häufigkeit der Bezugnahme	24	9	+ 167 %
Zahl der verkauften Gegenstände	26	14	+ 86 %

2. Verhältnis des bunten zum einfarbigen Schaufenster.

a)	Bunt	Einfarbig	Überlegenheit
Prozentuale Beschauerfrequenz	7,3 %	6,5 %	+ 12 %
Durchschnittliche Zeit des Schauens	10,3 Sek.	14,4 Sek.	— 28 %
Häufigkeit der Bezugnahme	31	28	+ 11 %
Zahl der verkauften Gegenstände	19	17	+ 12 %

b)	Bunt	Einfarbig	Überlegenheit
Prozentuale Beschauerfrequenz	5,2 %	3,0 %	+ 73 %
Durchschnittliche Zeit des Schauens	12,4 Sek.	9,4 Sek.	+ 32 %
Häufigkeit der Bezugnahme	10	5	+ 100 %
Zahl der verkauften Gegenstände	16	20	— 20 %

3. Verhältnis des Schaufensters mit vielen zu dem mit wenigen Gegenständen.

a)	Mit vielen Gegenständen	Mit wenig Gegenständen	Überlegenheit
Prozentuale Beschauerfrequenz	6,0 %	4,1 %	+ 46 %
Durchschnittliche Zeit des Beschauens	12,4 Sek.	19,4 Sek.	— 36 %
Häufigkeit der Bezugnahme	21	30	— 30 %
Zahl der verkauften Gegenstände	29	20	+ 45 %

b)	Mit vielen Gegenständen	Mit wenig Gegenständen	Überlegenheit
Prozentuale Beschauerfrequenz	4,9 %	2,0 %	+ 145 %
Durchschnittliche Zeit des Beschauens	12,8 Sek.	9,5 Sek.	+ 35 %
Häufigkeit der Bezugnahme	16	14	+ 14 %
Zahl der verkauften Gegenstände	11	9	+ 22 %

4. Verhältnis des Schaufensters ohne zu dem mit dekorativem Beiwerk.

	Ohne dekoratives Beiwerk	Mit dekorativem Beiwerk	Überlegenheit
Prozentuale Beschauerfrequenz	5,2 %	3,8 %	+ 37 %
Durchschnittliche Zeit des Beschauens	12,1 Sek.	9,5 Sek.	+ 27 %
Häufigkeit der Bezugnahme	12	7	+ 71 %
Zahl der verkauften Gegenstände	11	5	+ 120 %

dessen Preis es nicht kennt. Denn es ist ihm immer peinlich, dabei einen Preis zu hören, den es nicht anwenden will oder kann. Und indem durch die Bezugnahme, die ja schon den Beginn des eigentlichen Kaufes bildet, die Gegenstände mit Preisauszeichnung im Vorzug sind, ist es durchaus begreiflich, daß sie auch für den Kauf in erster Linie stehen. Es wird freilich von den Kaufleuten vielfach die Ansicht vertreten, daß sich Preisauszeichnungen nur für Artikel niedriger und mittlerer Preislage empfehlen. Inwieweit das zutreffend ist, konnten wir leider wegen des zu Ende gehenden Semesters nicht mehr durch einen besonderen Versuch entscheiden, obwohl unser Verfahren dazu gut geeignet gewesen wäre. Es ist nicht ausgeschlossen, daß wir auch auf diese Frage später noch einmal zurückkommen.

Das bunte Schaufenster ist dem einfarbigen im Großen und Ganzen ebenfalls überlegen, wenn sich die Überlegenheit auch nicht in jeder einzelnen Beziehung deutlich ausspricht. In dem ersten Fall mit ganz unauffälliger Einfarbigkeit ist diese nur hinsichtlich der durchschnittlichen Zeit des Beschauens wirksamer. In dem zweiten ausgeprägteren Falle

zeigt sich das einfarbige Schaufenster nur im Verkauf als besser. Die Überlegenheit ist aber nicht wesentlich, denn ein Unterschied von 4 bei Zahlen von 16 und 20 will nicht sehr viel besagen. Es scheint demnach, daß das bunte Schaufenster die Aufmerksamkeit doch wirksamer beeinflusst, stärker erregt und fesselt, als das einfarbige; während sich beide in ihrer Wirkung auf den Willen annähernd die Wage halten dürften. Es ist hierbei zu beachten, daß der Begriff einfarbige eben sehr unbestimmt ist, und daß es sehr auf die besondere Farbe ankommen wird.

In dem ersten nicht ganz einwandfreien Fall des Typengegensatzes des Schaufensters mit vielen und mit wenig Gegenständen ist die Überlegenheit des ersten Typus schwankend. Im wichtigsten Punkte bezüglich des Kaufs ist sie jedoch auch hier vorhanden. Der zweite einwandfreie Fall dagegen spricht wieder ganz deutlich und in jeder Hinsicht zugunsten des Schaufensters mit vielen Gegenständen. Das Schaufenster mit vielen Gegenständen erregt und fesselt offenbar die Aufmerksamkeit in höherem Grade, einfach weil mehr zu sehen ist. Und daß es auch hinsichtlich Bezugnahme und Kauf vorteilhafter ist, wird zum Teil auch darin begründet sein, daß die Wahrscheinlichkeit von Bezugnahme und Kauf für eine größere Anzahl von Gegenständen naturgemäß größer ist, als für eine kleinere. Selbstverständlich vermag diese Tatsache den Unterschied nicht allein ausreichend zu erklären.

Das Schaufenster ohne dekoratives Beiwerk ist wieder in jeder Hinsicht gegenüber dem mit dekorativem Beiwerk im Vorteil. Man wird diese Erscheinung vielleicht so deuten können, daß eben doch der Hauptartikel das Entscheidende ist und dekoratives Beiwerk die Aufmerksamkeits- und Suggestivwirkung nur stört. Leider wurde durch unsere Statistik nicht erfaßt, wie viel nun von dem ausgestellten dekorativen Beiwerk gekauft wurde und ob sich vielleicht dadurch das Ergebnis etwas zugunsten des Schaufensters mit dekorativem Beiwerk verschiebt. Zukünftige Untersuchungen werden diesen Punkt berücksichtigen müssen.

Es mag nicht unausgesprochen bleiben, daß die Untersuchung mit diesen Ergebnissen die in dem betreffenden Geschäftshause übliche Dekorationsmethode als richtig erwiesen hat. Die Firma hat offenbar das für sie Richtige instinktiv und durch praktische Erfahrung herausgefunden.

Außer diesen von vorn herein ins Auge gefaßten Ergebnissen hat die Untersuchung noch zu einigen interessanten Nebenergebnissen geführt, von denen die wichtigsten hier mitgeteilt sein mögen.

Interessant sind einmal die ganz unabhängig von den verschiedenen Schaufenstertypen gewonnenen Durchschnittswerte der Beobachtung. Nimmt man das Mittel aus den Beobachtungen sämtlicher Vormittagsstunden und ebenso aus denen sämtlicher Nachmittagsstunden, so ergeben sich folgende Mittelwerte. Die Verkehrsfrequenz der Vormittagsstunde verhält sich zu der der Nachmittagsstunde wie

864:1080 oder annähernd wie 4:5. Die absolute Beschauerzahl der Vormittagsstunde steht zu der der Nachmittagsstunde im Verhältnis 23:60 oder wie ca. 2:5. Für die relative Zahl der Beschauer sind demnach die entsprechenden Werte 2,7:5,6 oder ca. 1:2. Das Nachmittagspublikum hat somit die doppelte Bedeutung für das Geschäft wie das Vormittagspublikum. Freilich ist hierfür der Geschäftszweig von größtem Einfluß. Die durchschnittliche Zeit des Beschauens der Vormittagsstunde verhält sich zu der der Nachmittagsstunde wie 9,7:12,7 oder etwa wie 3:4. Aus all diesen Ergebnissen kann man z. B. entnehmen, wie verkehrt es ist, wenn Geschäfte ihre Schaufenster Nachmittags neu dekorieren.

Weitere Nebenergebnisse beziehen sich auf die Wochen- und Saisonschwankungen der gewonnenen statistischen Ergebnisse. Die Außenstatistik hat nun in einigen Fällen nicht zur gleichen Tagesstunde stattgefunden, außerdem mußte sie vereinzelt ausfallen. Die Feststellung der Wochen- und Saisonschwankungen war daher nicht ohne Umrechnungen und Interpolationen möglich; sie stellt aus diesem Grunde kein reines Beobachtungsergebnis dar. Bei ihrer Berechnung ist so verfahren worden, daß fehlende (nicht beobachtete) Werte durch die oben angegebenen Mittelwerte ersetzt wurden, während alle Vormittagswerte nach den angegebenen Verhältnissen auf Nachmittagswerte erhöht wurden.

Fig. 4 zeigt die auf diesem Wege gewonnene Wochenschwankung der Verkehrsfrequenz. Auf der Ordinate sind die Wochentage eingetragen, auf der Abszisse die Verkehrsfrequenz von 6 Nachmittagsstunden. Die Verkehrsfrequenz ist demnach am Sonnabend am stärksten, am Montag nur ein wenig geringer, fällt dann im Laufe der Woche ab und zeigt nur noch am Donnerstag eine deutliche Erhebung. Die größten Tiefstände zeigt der Mittwoch und Freitag. Die drei Erhebungen am Montag, Donnerstag und Sonnabend sind wesentlich durch den an diesen Tagen stattfindenden Markt bedingt, der ja, wie Fig. 1 zeigt, ganz in der Nähe des Geschäftes liegt.

Fig. 5 zeigt die Wochenschwankungen des Verkaufs aus den Versuchsschaufenstern. Auf der Ordinate folgen wieder einander die Wochentage, auf der Abszisse sind die Summen der Verkäufe von je 6 Montagen, Diensten usw. aus den Versuchsschaufenstern abgetragen.

Ein Vergleich der beiden Kurven deckt eine außerordentlich interessante Tatsache auf. Schon ein flüchtiger Blick zeigt den völlig übereinstimmenden Verlauf beider Kurven. In dieser Übereinstimmung beider Kurven liegt ein deutlicher Beweis der großen Bedeutung der Verkehrslage für ein Geschäft. Wenn der Verkauf mit dem Fallen und Steigen der Verkehrsfrequenz im gleichen Maße ab- und zunimmt, so erweist sich damit der Umsatz als Funktion der Verkehrsfrequenz.

Die Maxima der Verkaufskurve am Montag, Donnerstag und Sonnabend sind ebenfalls durch den in diesen Tagen stattfindenden Markt und

Wochenschwankung der Verkehrsfrequenz.

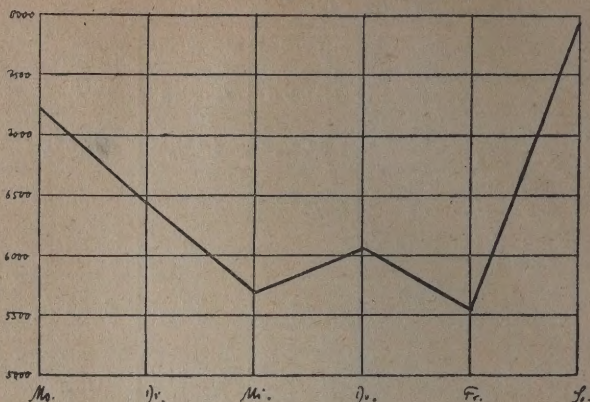


Fig. 4.

Wochenschwankung des Verkaufs aus den Versuchsschaufenstern.

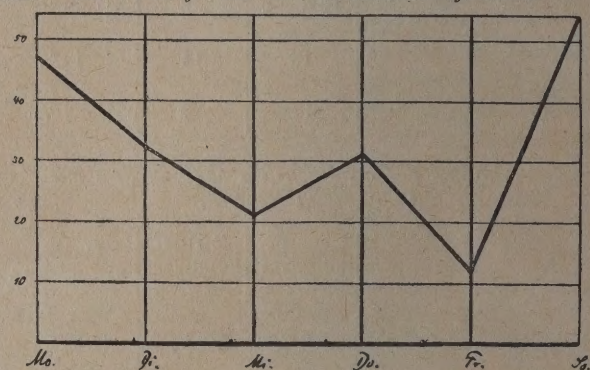


Fig. 5.

der damit zusammenhängenden Zunahme der Verkehrsfrequenz bedingt. Das Maximum am Montag, das vielleicht befremdend erscheinen könnte, ist sicherlich auch damit zu erklären, daß an diesem Tage die Neudekoration der Schaufenster erfolgte und daß der Montag in gewissem Sinne eine Fortsetzung des Sonnabends ist. Eine große Zahl von Lohnempfängern ist wegen der vorgerückten Stunde am Sonnabend nicht mehr dazu gekommen, die beabsichtigten Einkäufe zu besorgen, so daß diese erst am Montag vorgenommen werden.

Die Wochenschwankungen der durchschnittlichen Zeit des Beschauens, von deren Wiedergabe ich absehe, zeigen auch die charakteristischen Erhebungen am Montag, Donnerstag und Sonnabend. Ihr Verlauf ist aber im übrigen abweichend.

Große Ähnlichkeit mit den Wochenschwankungen des Verkaufs weisen auch die Wochenschwankungen des Produktes aus der absoluten Zahl der Beschauer und der durchschnittlichen Zeit des Beschauens auf. Darin liegt immerhin ein wichtiger Hinweis, daß schon die Aufmerksamkeitswirkung des Schaufensters von entscheidendem Einfluß für die Beeinflussung zum Kauf ist.

Fig. 6 gibt die Saisonschwankungen des Verkaufs aus den Versuchsschaufenstern. Auf der Ordinate sind der Reihe nach die Versuchswochen aufgetragen, auf der Abszisse die Gesamtzahl der

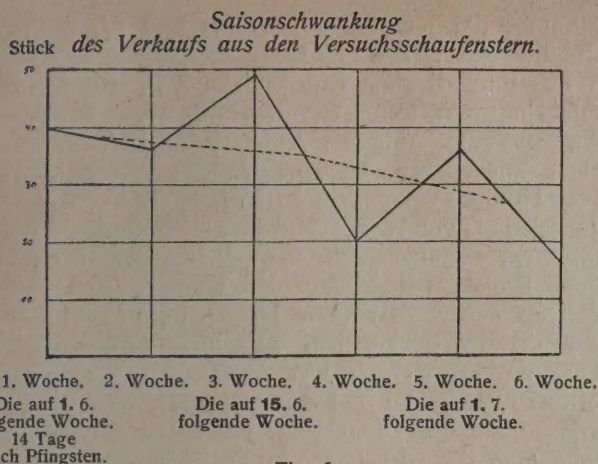


Fig. 6.

in den einzelnen Wochen aus den Versuchsschaufenstern verkauften Gegenstände. Die Kurve zeigt deutlich den Einfluß des Monatsersten und -fünfzehnten auf den Verkauf. Sie verläuft zickzackförmig, die Erhebungen entsprechen den auf jeden 1. und 15. folgenden Wochen. Nimmt man das Mittel aus den Werten je zweier aufeinanderfolgender Wochen, so ergibt sich die punktierte Kurve, die einen gleichmäßigen allmählichen Abfall zeigt. Diese Erscheinung findet ihre Erklärung darin, daß unsere Untersuchung kurz nach Pfingsten, also kurz nach der Hauptsaisonzeit, einsetzt.

Auf die Mitteilung der übrigen Kurven, die sich übrigens leicht aus den Haupttabellen berechnen lassen, verzichte ich ebenfalls, weil sie weniger interessant sind.

Abschließend möchte ich nur noch einmal darauf hinweisen, daß gerade diese Kurven ganz allgemein die große Bedeutung des Schaufensters als Reklamemittel beweisen. Denn es zeigt sich in unserem Falle überall, wie schon die Wirkung zweier Schaufenster bestimmend in die gesetzmäßigen Bewegungen des Geschäfts eingreift.

Untersuchungen über die Tages-, Wochen-, Monats- und Jahresschwankungen von Detailgeschäften sind, soweit mir bekannt, in eingehender Weise kaum durchgeführt worden. Hier läge ein dankbares Feld, den Untersuchungen über die Psychophysik der industriellen Arbeit eine Psychophysik der kaufmännischen Unternehmungen an die Seite zu stellen.

Wenn ich das Gesamtergebnis der vorliegenden Untersuchung überschaue, so bin ich weit davon entfernt, zu behaupten, die in Frage stehenden Probleme restlos und abschließend gelöst zu haben. Ist doch die ganze Untersuchung ein erster Versuch auf diesem Gebiete. Vielleicht gibt er anderen Stellen Anlaß, die gleichen Probleme mit ähnlichen Methoden zu bearbeiten. Erst wenn eine größere Zahl von Untersuchungen verschiedener Stellen und für verschiedene Geschäftszweige über diesen Gegenstand vorliegen, wird man sich ein abschließendes und wissenschaftlich begründetes Urteil über die Wirkung der verschiedenen Schaufenstertypen bilden können.

Ohne weiteres werden sich die Ergebnisse unserer Untersuchung vermutlich nicht auf andere Geschäftszweige übertragen lassen. Denn es ist klar, daß die Branche hier ein gewichtiges Wort mit-spricht. Auch der Umstand fällt entscheidend ins Gewicht, daß es sich bei unserer Untersuchung um ein Geschäftshaus handelt, das sich ausschließlich an das weibliche Geschlecht wendet. Denn experimentelle Reklameuntersuchungen haben schon verschiedentlich gezeigt, daß sich gerade hinsichtlich der Reklamewirkung Mann und Frau sehr verschieden verhalten.

Aus all diesen Gründen wäre es nur äußerst wünschenswert, wenn der Versuch an anderer Stelle wiederholt würde.

Die Privatwirtschaftslehre im Lehrplane der höheren technischen Lehranstalten.

Von H. Sommerfeld, Cöthen.

Überall ist in Deutschlands höheren technischen Lehranstalten die Volkswirtschaftslehre als Lehrfach aufgenommen worden. Mit Recht; denn der ins praktische Leben tretende Ingenieur soll nicht nur in technischen Kenntnissen fertig sein, sondern auch den großen wirtschafts- und sozialpolitischen Fragen verständnisvoll gegenüberstehen.

Von gleicher Wichtigkeit aber muß die Privatwirtschaftslehre erscheinen, die auf wissenschaftlicher Grundlage die Wege weisen soll, die dem Einzelunternehmen zum Gedeihen verhelfen, bzw. die Irrwege aufdecken soll, die zum Mißerfolge führten.

Von einzelnen Nationalökonomien der Technischen Hochschulen wird die Privatwirtschaftslehre als Glied der Volkswirtschaftslehre behandelt, ob mit Recht oder Unrecht, mag hier nicht entschieden werden; eine Anzahl Technischer Hochschulen ignorieren sie völlig. Nur wenige haben sie bis zur Errichtung technisch-wirtschaftlicher Institute gepflegt. Aber auch hier kommt die Privatwirtschaftslehre noch recht schlecht weg. Das erhellt z. B. aus den Themen, die im technisch-wirtschaftlichen Institut der Technischen Hochschule München behandelt wurden und über die von dessen Vorsteher in der Zeitschrift des Verbandes Deutscher Diplom-Ingenieure vom 1./15. August 1918 berichtet wird. Von zwanzig behandelten Seminar-Themen sind nur drei, unter sechs Themen zu Doktor-Arbeiten nur eins privatwirtschaftlichen Inhalts. Wenn auch überall privatwirtschaftliche Momente gelegentlich erörtert werden mögen, so entspricht das nicht der praktischen Bedeutung der Lehre. Ihr muß eine selbständige Stellung eingeräumt werden. Meines Wissens hat sie eine solche nur in Aachen¹⁾.

Die Privatwirtschaftslehre darf nicht nur auf den Handels-Hochschulen eine Pilegstätte finden, sondern muß auch in den Technischen Hochschulen

¹⁾ Passows Weggang nach Kiel läßt hoffentlich die Einrichtungen nicht untergehen.

heimisch werden. Jedes industrielle Unternehmen ist ja in der Regel rechtlich ein Handelsunternehmen. Wenn sich auch die Fabrikleitung zumeist in eine technische und kaufmännische scheidet, so muß doch die oberste Leitung, mag sie Besitzer oder Direktor sein, beide Tätigkeiten auszuüben und zu beurteilen vermögen. Neben dem technischen Studium ein solches an der Handels-Hochschule zu verlangen, mag wünschenswert sein; praktisch erfordert es zuviel Zeit, und die auf letzterer gebotenen Gegenstände gehen vielfach über das für den speziellen Zweck erforderliche Maß hinaus. So bleibt den höheren technischen Lehranstalten nur der Weg, die wichtigsten privatwirtschaftlichen Gebiete selbst darzustellen.

Für den Umfang, in dem solche Darbietungen erfolgen müssen, ist das Bedürfnis der Industrie der Maßstab. Dabei muß im Auge behalten werden, daß z. B. die Buchhaltung nicht dargestellt werden kann, ohne daß zuvor die grundlegenden kaufmännischen Begriffe vermittelt sind. Die Handelsbetriebslehre ist also als einleitendes Kolleg unbedingt zu lesen, wenn man nicht alles Folgende in die Luft bauen will. Sie muß gleichzeitig den erforderlichen handelsrechtlichen Stoff bringen. Eine Erläuterung der kaufmännischen Begriffe nur im Rahmen der Vorlesung über Buchhaltung zu bringen, halte ich für unzweckmäßig. Wo man bauen will, müssen zuvor die notwendigsten Bausteine bereit stehen.

Notwendig halte ich für höhere technische Lehranstalten die Darstellung folgender Gegenstände:

1. Handelsbetriebslehre,
2. Fabrikorganisation und Selbstkostenberechnung,
3. Doppelte Buchhaltung,
4. Fabrikbuchhaltung im besonderen,
5. Bilanzkritik mit Abschreibungs- und Reserven-Politik.

Die Vertiefung erfolgt durch privatwirtschaftliche seminaristische Übungen. Sie werden in den höheren Semestern im technisch-wirtschaftlichen Seminar abgehalten. Hier soll die Anwendung auf technische Aufgaben geschehen. Als Seminar-Themen denke ich mir z. B.:

- Die Verteilung der allgemeinen Unkosten in der industriellen Kalkulation,
- Methoden zur Ermittlung rentierender und nichtrentierender Betriebsabteilungen,
- Kontrolleinrichtungen in Fabriken, einschließlich Taylor-System,
- Abschreibungspolitik und Abschreibungstechnik,
- Bewertung der Bestände für die Bilanz,
- Dividenden-Politik,
- Bilanz und Steuer,
- Bedeutung der Arbeiterwohnungsfrage für die Qualitäts-Arbeit,
- Bedeutung der Treuhänder-Revisionen für die Wirtschaftlichkeit von Industrie-Betrieben,
- Das Sanierungsproblem,
- Fusionierungen und Kapitalserhöhungen usw.

Einzelne solcher Themen kommen auch heute schon hin und wieder an Technischen Hochschulen zur Behandlung, aber eben ohne ausreichende Grundlegung. Es fehlt die Geschlossenheit in der Aus-

bildung, die für das Verständnis und damit für das Interesse notwendig ist.

Der Entwurf einer Fabrikanlage z. B. darf nicht nur eine rein technische Leistung sein. Denken wir uns die Aufgabe: Entwurf zur Neuanlage einer Zuckerfabrik für eine tägliche Verarbeitung von 10000 Zentnern in X-Dorf, Kreis Y, so hat zunächst die volkswirtschaftliche Abteilung des technisch-wirtschaftlichen Seminars sich gutachtlich zu dem Projekt auf Grund der Weltmarktlage des Artikels Zucker zu äußern. Dann ist ein Gutachten der privatwirtschaftlichen Abteilung erforderlich. Grundlegend werden hier die Lage des Fabrikortes zu Eisenbahn und Schifffahrtsweg, die Bodenverhältnisse der Umgebung, die Frischwasser-Beschaffung, die vorhandene Anbaufläche und deren Erweiterungsmöglichkeit, die Abwässerfrage, die Angliederung einer Trockenanlage oder Weißzuckerfabrik u. dgl. zu erörtern sein. Sodann sind die geeignetste Gesellschaftsform, das optimale Gesellschaftskapital und die zweckmäßige Höhe der einzelnen Gesellschaftsanteile zu ermitteln. Nach Aufstellung einer Eröffnungs-Bilanz ist die Ermittlung der Produktionskosten und eine Rentabilitätsrechnung durchzuführen. Eine Fabrikbuchhaltung ist einzurichten, die imstande ist, die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Betriebsteile erkennen zu lassen. Ergibt sich für das Projekt keine Rentabilität, so kann vielleicht eine höhere tägliche Verarbeitung den Betrieb rentabel machen. Überall werden Urteile des reinen Technikers unbedingt notwendig sein. Gleichzeitig muß erwogen werden, ob die erforderlichen Rüben beschafft werden können, ob sie wegen der Konkurrenz entfernter Fabriken, sowie wegen der höheren Frachten aus größerer Entfernung in wirtschaftlicher Weise bezogen werden können, ob die Verkehrsverhältnisse für ein ununterbrochenes Heranschaffen des täglichen Quantums ausreichen usw. So erst wird das Werk der Technik in den wirtschaftlichen Rahmen hineingesetzt.

Wie ein ganzes Projekt, so kann auch eine einzelne Maschine wirtschaftlich durchkalkuliert werden. Erforderlich werdende bauliche Änderungen, Anschaffungs- oder Herstellungskosten, Wirkungsgrad und Ausnutzungsmöglichkeit werden hier die Ausgangspunkte für die Rechnung bilden.

Der Einwand, daß solche wirtschaftliche Erörterungen den Ingenieur zumeist nichts angehen, da dieser seinen Auftrag vom Unternehmer erhält und letzterer zusehen muß, wie er wirtschaftlich fährt, ist nicht stichhaltig. Der Auftraggeber wird durch seine eigenen Ingenieure die Wirtschaftlichkeit der Anlage zu prüfen oder sich des beratenden Zivil-Ingenieurs zu bedienen haben.

Es müssen also dem angehenden Ingenieur die Augen für wirtschaftliche Fragen geöffnet werden. Dem leitenden Ingenieur werden wirtschaftliche Fragen häufig wichtiger sein, als die rein konstruktive Tätigkeit. Trotzdem wird die reine Technik selbstverständlich das eigentliche Gebiet des Ingenieurs bleiben.

Jeden Entwurf wirtschaftlich durchzuprüfen, ist natürlich nicht möglich, auch nicht notwendig.

Von ganz besonderer Wichtigkeit muß die privatwirtschaftliche Ausbildung für den sogenannten Handels-Ingenieur sein, der als Vertreter großer Werke in den Handelszentren ein ausreichendes Maß technischer Kenntnisse und Fertigkeiten mit guter kaufmännischer Bildung verbinden muß. Meines Dafürhaltens reichen bisher die Einrichtungen zu solcher Ausbildung nur an der Technischen Hochschule Aachen und am Friedrich-Polytechnikum zu Cöthen hin. Freilich stellen sich die meisten Hochschulen auch nicht diese besondere Aufgabe der Ausbildung von Handels-Ingenieuren. Berlin und München sind in der angenehmen Lage, Handels-Hochschulen am Orte zu haben; aber es muß zweckmäßig erscheinen, die innige Verbindung von Technik und Wirtschaft durch eigene Einrichtungen sicherzustellen.

Vor allem muß die Privatwirtschaftslehre als Berufsfach des Ingenieurs angesehen werden, nicht nur als allgemein bildendes, wie etwa Vorlesungen über Literatur, Geschichte und Musik. Dann erst wird der Ingenieur auch wirtschaftlich durchgebildet ins industrielle Leben treten und am Aufbau unserer gestörten Wirtschaft zielbewußt mitarbeiten können.

Die Diplomatie als kaufmännisches Betätigungsfeld.

Von Willh. auf der Noellenburg, Berlin.

Kaum ein Stand oder Berufszweig hat durch den Krieg so gelitten wie der Kaufmannsstand. Der freie, selbständige Handel wird sich, wenn auch langsam, wohl wieder beleben und, den veränderten Verhältnissen angepaßt, die Plätze in der Wirtschaft wieder einnehmen, die ihm als notwendiger Faktor noch zufallen. Anders liegen die Verhältnisse bei den Angestellten: Während in anderen Erwerbszweigen die weiblichen Kriegsarbeitskräfte allmählich vom Arbeitsplatz verschwinden, bleiben sie in den Kontoren und haben sich hier teilweise sogar zu leitenden Stellen emporgeschwungen. Wer etwas kann und leistet, den sieht man gern auf dem Kontor, wohingegen diejenigen Handlungsgehilfinen, denen ihr Beruf weiter nichts ist als eine Wartezeit bis zur Heirat, schwerlich zu wichtigeren kaufmännischen Arbeiten herangezogen werden.

Wie sich die Kriegsbeschädigten aus fremden Berufen bewähren werden, ist noch fraglich, auch wird ihr Zustrom naturgemäß bald aufhören, und bei ihrer mangelhaften Vorbildung werden sie vorerst wenig selbständige Stellen bekleiden können.

So verstärken diese beiden Faktoren das kaufmännische Proletariat, wirken lohndrückend und bilden eine schwere Gefahr für den gesamten kaufmännischen Stand, ja die Volkswirtschaft überhaupt, indem tüchtige und fähige Köpfe sich von vorne herein vom Kaufmannsstande abkehren. Niemand wird diese Gefahr verkennen. Die Wurzel des Übels

liegt darin, daß der Kaufmannsstand zum Endpunkt statt zum Ausgangspunkt des Berufes geworden ist. Die Fälle werden immer seltener, wo jemand Kaufmann wird, um später als selbständiger Unternehmer dazustehen.

Der Beamtenstaat mit seinen Examina, Dienstaltern als Wertmesser, ist beseitigt. So ist gerade jetzt die Möglichkeit geboten, die kaufmännische Ausbildung zum Ausgangspunkte, zur Grundlage, für andere Berufe werden zu lassen.

Die reine Verwaltung als solche eignet sich zweifellos nicht. Höchstens wo es sich nur um gewerbliche Dinge handelt — wie bei Steuerangelegenheiten der Gewerbetreibenden, Produktionsregelung (sofern wir solche überhaupt noch in nennenswertem Maße brauchen) —, kämen Kaufleute in Frage. Dagegen auf dem Gebiete des Warenverkehrs ist der Kaufmann — im Gegensatz zum Juristen — am Platze. Eisenbahn, Schiffsamt usw. sind rein kaufmännische Institutionen, bei denen dem Juristen eine beratende, nicht aber bestimmende Stelle einzuräumen ist.

Das größte Betätigungsfeld findet der Kaufmann aber auf dem Gebiete der auswärtigen Staatsangelegenheiten, der Diplomatie usw. Der Jurist mußte hier vollkommen versagen, da das fortwährend sich ändernde Gebiet der auswärtigen Lage nicht von einem Manne beherrscht werden kann, dessen Vorbildung darauf hinausläuft, alles auf eine bestimmte Formel hin passend zu finden. Im Gegensatz hierzu besteht die Tätigkeit des Kaufmannes gerade umgekehrt in der Benutzung der gegebenen Verhältnisse zur Schaffung und Heranbildung neuer, für ihn günstigerer Grundlagen.

Zur Erreichung dieses Zieles ist aber eine geradezu ungeheuerliche Arbeit zu leisten, gegen die selbst das Angestelltenheer der Kriegswirtschaftsstellen klein ist.

Die Tätigkeit des deutschen Außendienstes gliedert sich in die Beobachtung des fremden Landes und in dessen Beeinflussung. Aufgabe der Oberleitung ist es nun, aus der Zusammenfassung dieser beiden Arbeiten ihre Maßnahmen zu treffen.

England plant eine großartige Ausgestaltung seines auswärtigen Dienstes. Wir sind durch den unglücklichen Ausgang des Krieges verarmt. Am Außendienst zu knausern, wäre der sicherste Weg, arm zu bleiben; im Inland allein erwerben wir keine Reichtümer, nur durch Ausnutzung der ausländischen Goldquellen kommen wir aus der drückenden Lage wieder heraus. Mittel und Wege zum Emporkommen zu finden, ist Sache des Kaufmannes. Der Diplomat der Zukunft muß Bilanzen lesen, Krisen analysieren und Konjunkturen ausnutzen können. Dies verstehen wir unter Beobachtung des fremden Landes.

Entgegengesetzt hierzu ist die Beeinflussung. Sie geschieht durch Reklame und andere Propaganda. Den Wert und die Bedeutung der Massenreklame haben wir während des Krieges oft genug erprobt. Psychologisch ist sie auch genügend erörtert. Zwei Einrichtungen sind hier besonders ge-

eignet: Theater (einschl. Kino) und Presse (Zeitung, Zeitschrift, Flugschrift und Plakat). Die Welt ist anspruchsvoller und reicher geworden: In allen Ländern hat die Entente, um Mittel zur Niederzwingung ihrer Gegner zu haben, gekauft, und hat mit dem Kaufpreis nicht geknausert. So werden diese ehemaligen Lieferanten als Käufer mit Sonderwünschen auftreten. Aufgabe der deutschen Auslandsvertretung ist es, klar zu machen, daß gerade wir auf die Erfüllung von Sonderwünschen eingerichtet sind. Die Entente hat es nicht notwendig, hinter jedem Anspruch eines Kriegshidalgo herzu laufen, wir hingegen haben viel nachzuholen. Sache des Kaufmannes ist es aber, diese Wünsche zu verstehen. Propaganda ist ein Teilgebiet des Handels, und der Geist der Zeitung entstammt dem Hause Merkurs. Hinsichtlich der Werbetätigkeit sind Takt und Kenntnis der zu bearbeitenden Bevölkerung notwendiges Erfordernis zur erfolgreichen Arbeit. Diese Werbetätigkeit soll sich nicht auf rein kaufmännische Angelegenheiten beschränken, sondern auch auf politische, literarische und künstlerische Sachen. Aufnahmen von der deutschen Revolution interessieren noch jahrelang, die Erzeugnisse unserer Dichter, der Eigenart des Publikums entsprechend ausgewählt und gut übertragen, erwecken Sehnsucht nach dem Lande des Schriftstellers. Ein Rudolf Herzog, ein Gottberg findet Anklang in romanischen Ländern, wohingegen Raabe, Straatz mehr den Angelsachsen gefallen würde; die Kunst endlich würde deutschen Geist dem Fremden verständlich machen und ihn zu sich ziehen. Hier ist ein reiches Arbeitsfeld für den Kaufmann, wohingegen Künstler, Gelehrte usw. nur als Hilfsarbeiter tätig sein können. So demokratisch auch die Welt geworden sein mag, es gibt noch tausend Reiche, die nach dem „königlichen Kaufmann“ verlangen.

Ein überaus wichtiges Gebiet bildet die Beobachtung des Landes. Aus den Geschäftsberichten der Unternehmungen erkennt man den Gang der Entwicklung, kann der eigenen Industrie den Weg weisen oder sie warnen. Dies ist jetzt doppelt wichtig, wo es an deutschem Kapital zum Anlegen im Auslande fehlen wird. Das Lesen und Verstehen der Geschäftsberichte, in denen sich oft genug die politische Lage des Landes spiegelt, ist das Urgebiet des Kaufmannes. Zieht man noch in Erwägung, welch hervorragende Rolle im politischen Leben in den angelsächsischen und portugiesischen Weltreichen der Kaufmann spielt, so wird die Notwendigkeit der Beherrschung der Diplomatie durch Kaufleute immer einleuchtender. Mit Recht sagte Disraeli, daß Kaufleute die Lehrmeister der englischen Diplomaten gewesen seien.

Ganz neu für die Auslandsvertretung ist die Verhinderung der Konkurrenz von Deutschen untereinander auf dem Weltmarkte. Vor dem Kriege gab es Waren, die nur in Deutschland hergestellt wurden und in denen wir somit den Markt beherrschten. Ein solches Monopol besitzen wir jetzt nirgends mehr. Haben wir außer gegen den ausländischen

Wettbewerb auch noch gegen den eigenen zu kämpfen, so erschweren, ja untergraben wir uns das Geschäft noch mehr. Eine Monopolisierung, Sozialisierung bzw. Nationalisierung des Ausfuhrhandels wäre ein Unding; denn nirgendwo ist reine Individualität so notwendig wie hier. Auch hier gehört kaufmännisches Verständnis und Scharfblick, sowie weltmännischer Takt und Gewandtheit dazu, das Richtige zu treffen.

Noch hunderterlei andere Aufgaben hat der Auslandsdienst zu bearbeiten, zu deren Lösung in erster Linie kaufmännisches Denken und kaufmännische Tatkraft gehört. Was nutzt dem deutschen Vertreter in Bolivia die Kenntnis der preußischen Städteordnung? Um das Völkerrecht zu beherrschen, braucht er wieder einen Spezialgelehrten, und um das kümmert sich ja doch schließlich niemand.

Nun ist natürlich nicht jeder, der recht und schlecht die Kaufmannschaft erlernt oder seine Semester an einer Handelshochschule abgesessen hat, zum diplomatischen Dienst geeignet. In der kaufmännischen Betätigung hat er erst Proben seines Könnens zu liefern. Sind diese einwandfrei, so mag er zur Diplomatie gehen und seinen Platz in der Handelsunternehmung jüngeren Kräften überlassen.

Auslandskredit und Sozialisierung des Handels.

Von Alfredo Hartwig, Freudenstadt.

Der Widerstreit von Theorie und Praxis, der einer der eigenartigsten Charakterzüge des Deutschen ist, hat in der Revolution seinen geschichtlichen Ausdruck gefunden. Wenn man einmal die Entwicklungsgeschichte der deutschen Psyche schreiben wird, muß man zu dem Ergebnis kommen, daß der deutsche Charakter im Laufe der Jahrhunderte einen Ausgleich nicht gefunden hat, und daß die Erscheinungen der Revolution nichts Charakterfremdes bieten, sondern sich dem geschichtlichen Bilde typisch eingliedern. Die Revolution hat nur den Gang der Ereignisse beschleunigt und zu einem elementaren Zusammenprall der Gegensätze geführt, der bei friedlicher Weiterentwicklung die scharfen Konturen in milderem Lichte gezeigt hätte. Der Zusammenbruch der innern und äußern Politik mit seinen Folgen auf allen Gebieten läßt aber die immer vorhanden gewesenen psychologischen Disharmonien und Unstimmigkeiten im deutschen Charakter so hart in Raum und Zeit sich stoßen, daß gewaltsame Entladungen an die Stelle parlamentarischer Redekämpfe treten. Wohin man sieht, nur Gegensätze prinzipieller Art: Ideologie steht gegen praktische Erfahrung; Wirtschaftstheorien gegen lebendiges Wirtschaftsleben; Schlagwortpolitik gegen Politik der Tatsachen. Die Männer der neuen Regierung geben der alten nichts nach. Wurde die Mitwirkung des Volkes durch die Parlamente im Weltkrieg von der alten Regierung immer wieder betont, so hinderte dies doch nicht, daß der Reichstag nach Hause geschickt wurde,

ohne daß ihm von der umgehend darauf erfolgenden Startung des Königreiches Polen irgendeine Mitteilung gemacht wurde, das fait accompli genügte. Heute stellt Herr Erzberger, im Einverständnis mit der Regierung, das deutsche Volk einfach vor die Tatsachen, und dieses schweigt dazu, nachdem es erst vor Monaten gegen die frühere Regierung wegen derselben Bevormundung und Nichtbeachtung der Parlamente revolutioniert hat. „Sozialismus ist Arbeit“, aber man streikt nur noch mit Unterbrechung für Schlaf und Essen. Man untergräbt systematisch die Disziplin in Heer und Flotte, um einzusehen, daß es ohne Disziplin und eine Macht im Staate nicht geht. Man ruft nach Warenverkehr zum Austausch gegen Lebensmittel, und legt mit deutschem Fanatismus der Theorie das Wirtschaftsleben lahm. Man strebt nach Völkerbund und Internationalismus und arbeitet praktisch auf wirtschaftliche Ausschaltung Deutschlands hin. Man sucht verzweifelt Werte zum Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft zu retten, und zieht mit dem Feinde an einem Strange, damit dieser möglichst viel staatliche Werte vorfinde. Man sucht auf wirtschaftlichem Gebiete wieder Anschluß und Vertrauen vom Auslande zu gewinnen, und gibt sich nicht die leiseste Mühe, aus der Wirtschaftspsychologie des Auslandes zum eigenen Vorteile zu lernen. Man predigt vorsichtigste Behandlung des todkranken Wirtschaftskörpers, und schreitet begeistert zum Allheilmittel einer Pferdekur!

In der „Sozialisierung“ glaubt man nun den Stein der Weisen, das Arkanum entdeckt zu haben, mit dem man die unruhigen Gemüter im Innern bannen, alle links stehenden Parteien befriedigen, die deutsche Wirtschaft heben, das Ausland zum Entgegenkommen stimmen — sich selbst aber halten will. Panem et circenses!

Weiß man schon weder unter den Wirtschaftstheoretikern noch unter den interessierten Parteien nicht, was man unter „Sozialisierung“ verstehen soll; lehnt eine Partei die „Sozialisierungstheorie“ der andern Partei ab, weil keine weiß, was sie sich eigentlich darunter vorstellen soll — sie soll nur subjektiv möglichst ohne Gegenleistung „beglücken“ — so weiß das Ausland erst recht nicht, was aus diesem Chaos eigentlich sich entwickeln wird, welche Stellung der ausländische Handel dem sozialisierten Unternehmer, dem verstaatlichten oder kommunalisierten Handelspartner gegenüber einnehmen soll.

Warenaustausch und Weltverkehr sind aber nur möglich, wenn klare Verhältnisse herrschen, Unklarheit führt den Partner zum Konkurrenten. Welt-handel wird nicht mit unpersönlichen Partnern, mit kommerziellen Neutra geführt und nicht durch die Weltfremdheit wirtschaftlicher Ideologen zusammengehalten. Nicht die Taue irgendwelcher einseitiger Theorien verbinden den Kaufmann über die Meere hinweg, sondern die feinen Fäden zweiseitigen Vertrauens zu Person und persönlichem Geschäftsbetrieb des Partners. Von der Zugkraft des Namens, von der Tradition einer Firma im Weltverkehr hat der Theoretiker keine Ahnung,

und kann sie auch nicht haben, weil für ihn an Stelle des pulsierenden wirtschaftlichen Lebens eben das wesenlose Gebäude der Theorie tritt. An diesen ewigen Gesetzen des Handels und Verkehrs vom armseligsten Tauschhandel der Urzeit oder der Wilden an, bis zum verfeinerten Gebilde des modernen Weltverkehrs hat auch das politisch siegreiche Volk nicht gerüttelt. Selbst England mit seiner Starrköpfigkeit und wirtschaftlichen Anmaßung hat sich gegen diese Wahrheiten und erprobten Erfahrungen nie aufgelehnt; geschmeidig paßt sich der Japaner seinem Partner an und sucht den Konkurrenten durch noch verfeinertes Eingehen auf die Wünsche des andern aus dem Felde zu schlagen.

Und Deutschland? Politisch bis zum Spott und was noch schlimmer ist, zum mitleidigen Achselzucken der Gegner verurteilt; im Innern durch verbrecherischen Wahnsinn an den Abgrund getrieben, will nach den Theorien der Volksbeglucker aus dem Osten und aus seinen eigenen Reihen heraus, den Versuch machen, die Psychologie der Weltwirtschaft umzumodeln, und verlangt ein Eingehen der Welt auf die Phantastereien einiger überweiser Idealisten und Fanatiker! Unser Gold ist fort, die Schiffe abgeliefert, beinahe müssen wir Kohlen von den Feinden erbetteln, damit überhaupt Lebensmittel vom Feinde kommen; wir müssen versuchen, Waren hinauszusenden und einzutauschen, um nicht zu verhungern. Und da verlangen wir, daß der Partner nicht mehr mit der alten Geschäftsverbindung die Fäden wieder anspinnen soll, daß nicht das zerrissene Band früheren persönlichen Vertrauens vorsichtig wieder angeknüpft werde, sondern ein wildfremder „Betriebsrat“ stellt sich als Partner vor, ein sozialisiertes Etwas fordert im Namen des Parteiprogramms einer Minderheit Vertrauen und Verständnis. An Stelle des weiblickenden und welterfahrenen Kaufmanns tritt ein Konsortium, in dem nach alter deutscher Erfahrung die wildesten Schreier das entscheidende Wort führen; feines Eingehen auf die wirtschaftlichen Wünsche des andern durch persönliche Fühlungnahme und Pflege psychologischer Anpassung wird abgelöst durch ein rohes Walten einer Geschäfts-„leitung“ aus zufälligem Wahlergebnis oder Terrorismus. Exempla docent! Der Verkehr ruht nicht mehr auf der Basis anerkannter Handelsgesetze und kaufmännischer Gebräuche, sondern wird zum Spielball irgendwelcher Personen oder Einrichtungen, die in Deutschland durch Streiks, Terror oder ängstliches Nachgeben in die Leitung der wirtschaftlichen Unternehmungen oder gar der handelspolitischen Leitung des Reichs gekommen sind. Man fordert eben Vertrauen zum parteipolitischen Programm! Das „sic volo, sic jubeo“ Wilhelms II., das zum Eckstein einer verfehlten Politik geworden ist, wird abgelöst durch das „sic volo, sic jubeo“ eines Parteidogmas, das aber in der Gefahr des Nachsatzes¹⁾ sich in nichts von dem Fehlgriff der

¹⁾ Stat pro ratione voluntas.

früheren Auffassung unterscheidet. Es gibt nicht nur ein monarchisches, sondern auch ein sozialistisches Gottesgnadentum!

Das Wesen des internationalen Kredites wird von den Propheten der „Sozialisierung um jeden Preis“ gänzlich verkannt. Statt der Leistung, die der andere sehen will, wird ihm die Phrase der Brüderlichkeit unter der Marke „Sozialisierung der deutschen Wirtschaft“ geboten. Diese kann aber nur dann den Willen zum Kredite auslösen, wenn auf der andern Seite mit gleichem Rezept vorgegangen wird, wenn auch dort Verrücktheit zur Methode wird. Kredit ist wechselseitiger Glaube an Zahlungswillen und Zahlungsfähigkeit, an Lieferungswillen und Lieferungsfähigkeit. Nur Gegenseitigkeit der Vorbedingungen führt zum Kredit im Weltverkehr und zur Konsolidierung des kaufmännischen wechselseitigen Verkehrs. Im deutschen Kredite, im wechselseitigen Vertrauen beruhte der Erfolg, das allmähliche Aufrücken des deutschen Geschäftsmannes gegenüber dem Konkurrenten. Der langfristige Kredit, den der Deutsche auf Grund seines geschickten wirtschaftlichen Aufbaues dem ausländischen Käufer einräumen konnte, ließ ihn auf dem Südamerikamarkte, dem wichtigsten der Welt auch in der Zukunft, dem Engländer immer näher auf den Pelz kommen, ohne daß dieser imstande war, mit seinen jetzigen Ententebrüdern diesem Vorwärtkommen des Deutschen ein gleichartiges Gegengewicht zu bieten. Der englische Weltmarkt sah sich nicht nur durch die Qualität der deutschen Ware, sondern mit in erster Linie durch den deutschen Kredit bedroht. Eine der wichtigsten Ursachen des Weltkrieges sind, soweit Englands Eingreifen in Frage kommt, in der weltwirtschaftlichen Macht des deutschen Auslandskredites zu suchen, und es ist durchaus glaubhaft, wenn England versichert, daß es den Krieg, das heißt Englands aktives Eingreifen in den Weltbrand, nicht gewollt hat. England wollte das Feuer schüren und sich zwischen das Feuer und die Löschungsmöglichkeiten hindernd stellen, so lange es seine Ziele erforderten. Die kriegerische Verwicklung seines Handelsgegners sollte England Gelegenheit geben, Lieferant an die Entente zu sein und gleichzeitig die Rolle im Weltverkehr zu übernehmen, die das ausgeschaltete Deutschland, aber auch die Ententebrüder bisher eingenommen hatten. Der Plan war fein genug, er scheiterte aber an der energischen Haltung Frankreichs, das sich im diplomatischen Schachspiel diesmal John Bull als ebenbürtiger Gegner zeigte. England wurde bei der Wahl des kleineren Übels in eine Zwangslage versetzt, die es Frankreich nicht vergessen wird. Denn der Japaner machte sich nun daran, allen weißen Männern als Konkurrent entgegenzutreten. Er tat dies mit großem Geschick, und es zeugt von feiner taktischer Berechnung, daß er die Konkurrenz mit dem Deutschen auf dem Südamerikamarkte im Frieden nur da aufgenommen hatte, wo dieser mit längeren Krediten zurückzuhalten pflegte. Gegenüber der Kulanz des deutschen langfristigen Kre-

ditwesens nahm er zunächst den Wettbewerb nicht auf. Der Krieg hat Japan nach dem Ausscheiden des deutschen Kaufmanns, zum Entsetzen der Entente, in den Sattel gesetzt, aus dem man ihn auch nicht wieder herausheben wird. Hätte Fürst Lichnowsky nur eine Ahnung von weltwirtschaftlichen Zusammenhängen gehabt, wäre er in dieser Beziehung von nicht so typischer diplomatischer Kurzsichtigkeit gewesen, so wäre er unmöglich so glatt auf die Herzensergüsse Sir Edward Greys hereingefallen. Der Ruhm, Englands Kronzeuge in Deutschlands ernstester Zeit geworden zu sein, wäre ihm dann allerdings nicht beschieden gewesen!

Man denke sich einmal den Betrieb in einem Schifffahrtsunternehmen nach den Sozialisierungsgrundsätzen, wie sie von den Radikalen aufgestellt werden. Was den deutschen Schiffen die große Beliebtheit bei allen Ausländern verschafft hatte, war das absolute Vertrauen in die Sicherheit, Sauberkeit und Pünktlichkeit des ganzen Betriebes. Auch die größte Linie verdankte ihre Wertschätzung immer dem Einfluß, den die Gründer oder Leiter auf das Unternehmen ausübten. Überall war es die persönliche Note, die durchschimmerte. Dieser Einfluß war selbstverständlich nur durch glänzende Organisation und straffste Disziplin durchzuführen. Wer sich in den Geschäftsgang nicht fügen konnte, mußte eben sein Glück wo anders versuchen. Regiert nun aber nicht mehr der Kapitän an Bord mit voller Disziplinargewalt, sondern ein Matrosenrat, der wiederum dem Betriebsrat des Unternehmens untersteht (oder auch nicht!), so ist jeder Unregelmäßigkeit und jeder Willensäußerung des „souveränen Matrosenrates“ an Bord Tür und Tor geöffnet. Der reiche Ausländer findet nicht mehr die von ihm hoch bezahlte Bequemlichkeit, denn der „Kapitalist“ soll es nicht besser haben, wie andere! Versucht der Kapitän in dienstlichen Fragen eine vom Matrosenrat abweichende Meinung zu haben, so stellt der sofort in Szene gesetzte Streik den ganzen Fahrplan und die Sicherheit des Schiffes in Frage. Landet das Schiff in irgendeinem Hafen, wo eine Streitfrage gegenüber einer höheren Stelle zum Austrag gebracht wird, so wird getreu dem deutschen Grundsatz von der Solidarität des Internationalismus die Mannschaft in den Sympathiestreik eintreten, usw. Wer aber würde solchen Schifffahrtslinien, deren ganzer Betrieb von dem Wohlwollen eines Betriebsrates oder einer Angestelltenvereinigung abhängt, noch Frachtgüter anvertrauen? Das deutsche Schiff würde letzten Endes in Ballast fahren müssen, wie die Lebensmittelschiffe jetzt, die infolge der wahn sinnigen Streiks entweder nur ganz willkürlich ausfahren oder nicht einmal Tauschfracht für Lebensmittel aufbringen konnten. Wenn jetzt, wo Deutschland vor dem Hungertode steht, nicht einmal so viel Einsicht unter den Anhängern einer radikalen Sozialisierung ist: wie soll es dann werden, wenn der Druck der größten Not einmal von uns genommen sein sollte und die führenden Geister des

Wirtschaftslebens sich von den einzelnen Unternehmungen zurückgezogen haben?

Der deutsche Auslandskredit äußert sich aber nicht nur in der Tatsache geldlicher Stundung für Lieferung einer Warenmenge, sondern auch in der Hingabe und Annahme von Zahlungen (Tratte, Scheck, Wechsel) auf einen Börsenplatz, von denen London bis zu Beginn des Krieges ausschlaggebend war. Doch hatte es die Zähigkeit des deutschen Kaufmanns bereits erreicht, daß ein beträchtlicher Teil der Zahlungen im deutschen ausländischen Warenverkehr nicht mehr über London, sondern über Hamburg lief. Dadurch verdienten wieder die deutschen Banken im Inlande und Auslande und gewannen in der ausländischen Handelswelt ihre Kunden auch für andere Transaktionen, was wiederum eine Ausdehnung des Betätigungsfeldes für wirtschaftliche Beteiligungen und Finanzierungen bot, die dem deutschen weiteren Einfluß vorbereitende Arbeit leisteten. Vorbildlich ist hier das finanzielle Vorgehen der Engländer und Amerikaner, bei denen sich an die Auffindung wirtschaftlicher Erwerbsmöglichkeiten oder Ausbeutung von Bodenschätzen der Bahnbau in eigener Regie oder nur als Unternehmer anschließt, wobei die englische Bank wieder die Vorschüsse gibt und den Geldverkehr zwischen dem englischen Lieferanten und dem Unternehmer sowie den angegliederten Gesellschaften vermittelt. Hand in Hand mit der Eisenbahn oder sonstigen Verkehrswegen geht wieder die Erteilung wichtiger Konzessionen, die Ausnutzung der kostenlos überlassenen Landstreifen längs der Bahn mit allen ihren Anforderungen an englisches Kapital und englische Waren. So reiht sich Glied an Glied zu einer Kette, die nie ihren persönlichen Charakter verliert.

Glaubt man nun wirklich derartige Projekte unter den weit schwereren Bedingungen eines verlorenen Krieges unternehmen zu können, wenn man den Entschluß des Einzelnen, die einheitliche Leitung des Ganzen durch eine weltwirtschaftlich und spezialtechnisch geschulte Kraft oder ein Direktorium solcher Männer ausschaltet, wenn man die stabile Entwicklung durch jeweilige Mehrheitsbeschlüsse oder die Weisheit irgendwelcher Schreier ersetzt? Ist man wirklich der kindlichen Ansicht, daß sich jemand findet, der in mühseliger Arbeit und unter Entbehrungen und persönlichen Opfern Erwerbsmöglichkeiten sucht, findet und ausbaut, um sie dem sozialisierten Unternehmen, dem Betriebsrat, für ein Wort der Anerkennung oder eine bescheidene einmalige oder auch prozentuale Vergütung zur Verfügung zu stellen? Hält man das Ausland wirklich für so blöde, daß es sich auf Geschäfte mit so „fundierten“ Partnern einläßt, ohne nicht mindestens im voraus volle Zahlung im eigenen Geldschanke zu haben? Warum wartet man in Deutschland nicht, bis im Ausland die Sozialisierung im deutsch-radikalen Sinne vorgenommen ist, um dann aus den Erfahrungen der andern diejenigen Maßnahmen herauszusuchen, die für deutsche Verhältnisse sich eignen würden? Man sollte

endlich in Deutschland von der alten Überhebung lassen, daß man der „Lehrmeister der Welt“ sein und als „Volk der Dichter und Denker“ die ersten Schritte zur Beglückung der Welt tun müßte! Der Krieg sollte uns gelehrt haben, mit einem gering-schätzenden Urteil über die wirtschaftlichen und politischen Maßnahmen anderer Staaten vorsichtig zu sein und ein Urteil hierüber nicht hochmütig nur auf Grund der Kenntnisse einheimischer Verhältnisse zu fällen. Behörden und Wirtschaftstheoretiker haben mit vielen unter uns gelächelt, daß England unsere Kriegsgesellschaften und Ernährungspolitik nicht einführt und haben sich eingebildet, daß der Engländer mit seiner viel gerühmten glänzenden Organisation und wirtschaftlich geschultem Blick eben doch nicht imstande sei, diese Einrichtungen uns nachzumachen. Und wie wenige wußten aus der Kenntnis englischen Charakters heraus, daß England zweifelsohne das deutsche System sich angepaßt hätte, wenn es darin einen Vorteil für sein Land erblickt haben würde, und wenn es nicht im Gegenteil fest davon überzeugt gewesen wäre, mit dieser Überspannung jeder verständigen Wirtschaft sich zugrunde zu richten. So aber sah der Engländer mit seinem kritischen Blick nur von Deutschland, wie man es eben nicht machen mußte, freute sich der deutschen Fehler und ließ Deutschland die billige Freude der Eitelkeit sich unerreicht und unreichbar in „wirtschaftlicher Organisation“ zu fühlen.

Ne bis in idem, lautet ein alter Rechtssatz, der auch für die Fehler auf wirtschaftlichem Gebiete seine Richtigkeit hat. Mit falscher Politik und verkehrter Volkswirtschaft haben wir den Krieg verloren, der Wiederaufbau steht unter dem Zeichen sich überall auftürmender innerer und äußerer Schwierigkeiten. Wir müssen den Mut haben, auf den Lehrstuhl zu verzichten, müssen es der Welt überlassen, an welchem Wesen sie genesen will, müssen uns von der Einbildung frei machen, vom Geschick zum Kulturbringer der Welt berufen zu sein und müssen bescheiden dazu übergehen, lernen zu wollen. Wir müssen ändern den Vorrang lassen, umwälzende wirtschaftliche Experimente zu machen, und haben unsererseits nur die Pflicht, durch die Ruhe eines geordneten Staatswesens und die Entfaltung unserer persönlichen besten Kräfte an der wirtschaftlich vorteilhaftesten Stelle uns wieder Achtung und Vertrauen zu gewinnen. Die Frage der Staatsverfassung spielt hierbei keine ausschlaggebende Rolle. Aber nur einem in sich gefestigten und mit verständigem klaren Blick an den Wiederaufbau seiner Wirtschaft gehenden Deutschland wird der Auslandsmarkt sich wieder erschließen und auf persönlicher Grundlage die ersten Beziehungen wieder anbahnen. Dann wird auch das „internationale“ Vertrauen wieder zu uns kommen und mit ihm die wichtigste Vorbedingung für unsern Außenhandel und Auslandskredit!

Die Sozialisierung industrieller Großbetriebe.

Von Lehmborg und Pöthe, Kiel.

Von der Gemeinwirtschaft im Sinne der sozialistischen Regierungsmaßnahmen wird Verhinderung schwerer wirtschaftlicher Krisen und schneller Aufstieg des Wirtschaftslebens, Arbeit und Brot erhofft. Es gilt ferner das große Ziel, Deutschlands Wirtschaft nach innen und außen zu stärken und zu fördern.

Durch Mitbeteiligung des Arbeiters am Arbeitsertrage wird dessen Interesse am Werk gehoben und damit die Rentabilität gefördert. Durch rentable Produktion aber können wir unsere Schulden tilgen, Rohstoffe und Lebensmittel einführen und dem Volke eine gesunde Zukunft schaffen. Bei einigem Entgegenkommen und gutem Willen auf allen Seiten dürften wir der sich auftürmenden Schwierigkeiten wohl Herr werden. Es soll im nachstehenden der Zusammenhang zwischen Staatsbetrieb, Privatbetrieb und der gemischtwirtschaftlichen Betriebsform dargelegt und der Versuch gemacht werden, die Durchführbarkeit der wirtschaftlichen Neueinstellung in obigem Sinne an einem Beispiel zu beweisen. Die Erkenntnis des Notwendigen ist das erste; ihr folgt langsam und unaufhaltsam die Formung der Gesinnung.

Die Arbeitsbeschaffung ist heute für alle industriellen Großbetriebe mit mehr oder weniger großen Schwierigkeiten verknüpft. Die Notstandsarbeiten sind nur für die Übergangswirtschaft vorhanden. Die Rüstungsindustrie hat vielen Betrieben und Unternehmungen einen gewissen Scheinreichtum und den Arbeitern hohe Löhne geschaffen. Wenn auch die Gewalt der Wirtschaftsgesetze von selbst einen Ausgleich der hochgetriebenen Lohnstufen herbeiführen wird, dürfte es doch Aufgabe der Industriekapitäne und Wirtschaftsbeamten sein, die Wege zu ebnen und dem Schlimmsten vorzubeugen. Nicht durch einseitige Zwangswirtschaft, sondern durch die rationellste Wirtschaftsform vom Standpunkte der Allgemeinheit läßt sich der Zusammenbruch verhindern. Ein wachsendes Volk muß Waren- oder Menschenexport treiben. Sozialisten und Kapitalisten streiten sich über den Weg, der uns zum Warenexport führen soll. Warenexport ist nur möglich, wenn wir fabrizieren, und zwar schnell, billig und gut. Unser augenblicklicher Besitz wird lediglich durch unsere Arbeitskraft verkörpert. Wollen wir leben, dann müssen wir alle arbeiten.

Unzweifelhaft arbeiten die Kleinbetriebe in Handel und Gewerbe unvorteilhafter denn Großbetriebe. Ohne dem Kleinbetrieb die Daseinsberechtigung absprechen zu wollen, darf doch gesagt werden, daß nur der neuzeitliche Großbetrieb zur verständigen Produktion und zum Kommerzgeschäft von Waren und Gütern berufen ist. Es darf keine Zunft- und Handwerkerpolitik geben, wenn wir die heimischen Produktionskräfte für die Gesamtheit nutzbar machen wollen. Für die Gemeinwirtschaft sind, abgesehen von den allgemeinen Entwicklungs-

denzen, bestimmte Vorbedingungen bzw. Voraussetzungen erforderlich.

Unser Wirtschaftsleben ist ein feiner Organismus und sein Gedeihen mit den Interessen des Volkes verflochten. Schablonisierung wäre vom Übel und verhängnisvoll. Gemeinwirtschaft bedeutet auch nicht schlechthin Staatswirtschaft. Darüber sind sich auch die Sozialisten klar, daß der Staat nur in Ausnahmefällen ein geeigneter Träger der Wirtschaft sein kann. Aus diesem Grunde wird nach wie vor das geschäftliche Handeln und der Austausch des Besitztums auf den Gebieten der notwendigen Gebrauchs- und Handelserzeugnisse der energischen Energie der Beteiligten offen stehen. Forschung und Technik wird jedoch mehr als bisher die in der Arbeiterschaft steckenden geistigen Fähigkeiten berücksichtigen und pflegen müssen. Erst wenn die Massen die Überlegenheit des Großbetriebes über den Kleinbetrieb erkannt haben, entsteht der Wille und die Kraft zur Gemeinwirtschaft, zur Selbstverwaltung — Sozialisierung nicht als Verteilung, sondern als Neuschaffung von Produkten verstanden.

Die materielle Möglichkeit der Durchführung, die Kraft, wird nur im Großbetrieb und in den Industriezweckverbänden liegen. Je abhängiger die einzelnen Betriebe von einer maßgebenden Stelle, wie es beispielsweise in Kiel der Fall ist, desto vorteilhafter lassen sie sich umstellen. Eine Kraft muß vorhanden sein. Die Kraftquelle zur Sozialisierung liegt, wie gesagt, in der Rentabilität des Großbetriebes. Diese Betriebe sind heute ganz und gar verknüpft mit der privaten Initiative, mit kapitalistischen Privatinteressen. Die Organisation lag in guten Händen, aber — so wendet der Sozialist ein — sie arbeitet zum Schaden der Allgemeinheit. Darum muß an die sittliche Pflicht erinnert werden, die lebendige Arbeitskraft des Menschen um seiner selbst willen und des Gemeinwohlseins zu betätigen.

Seit Marx und Kautsky eignet sich der Großbetrieb zur Sozialisierung, den Kleinbetrieb kann man nicht sozialisieren. Wir gehen weiter und sagen:

Der einzelne Großbetrieb kann unter den jetzigen Verhältnissen auch nicht vorteilhaft arbeiten. Notwendigerweise muß vielmehr eine Zentralisierung der industriellen Großbetriebe erfolgen. Die augenblicklichen wirtschaftlichen Verhältnisse lassen eine Sonderstellung, einen Versuch mit einem Werk nicht zu. Ein einzelner Mensch wird nur in Ausnahmefällen wirtschaftlich Hervorragendes leisten, erst die Zusammenfassung vieler Gleichgesinnter wird die Gemeinschaft fördern. Die zu sozialisierenden Betriebe müssen gemeinsam ans Werk gehen; deshalb halten wir die Gründung einer „Arbeitsgemeinschaft der Großbetriebe“ für dringend notwendig. Sie wird den Industriezweckverbänden eingegliedert, die auf Selbstverwaltung aufgebaut sind, aber unter einem gewissen Einfluß des Staates stehen.

Staatsbetrieb.

Die ganze Organisation der früheren Staatsbetriebe läßt viel zu wünschen übrig. Ein größeres Werk, wie z. B. die Torpedowerkstatt, kann als Einzel-

unternehmen alleinstehend überhaupt nicht sozialisiert werden; denn es fehlt diesem Werk an Erfahrungen und Absatzgebieten. Nur wenn Gewinne erwartet werden können, kann und soll sozialisiert werden. Bisher haben die Staatsbetriebe nicht wirtschaftlich gearbeitet. Es fehlt ihnen an den geeigneten Kräften, an Kaufleuten, die mit klarem Verstande die wirtschaftlichen Kräfte und Zusammenhänge beherrschen. Der alte preußische Beamte, der seine Lebensaufgabe im Dienst für Kaiser und König sah, gehört der Vergangenheit an. Die Widerstände, die den unbedingt notwendigen Reformen auf dem Gebiete der Beförderung, Entlohnung, Rechtsordnung usw. entgegengesetzt wurden, haben erklärlicherweise andere Menschen aus unseren Beamten geschaffen, als sie der große Preußenkönig im Auge hatte. Es kann — ohne dieser Gruppe, sei es Kopf- oder Handarbeiter, nahetreten zu wollen — ruhig ausgesprochen werden, daß die Beamten am dringlichsten umlernen müssen, wenn der Betrieb Erfolg zeitigen soll. Nicht wer die meisten Dienstjahre besitzt, soll vorangestellt werden, sondern der, der durch vorbildliches Wirken und Wollen der Gesamtheit nützt. Was den erfolgreichen Leiter eines großen Privatbetriebes vor allem auszeichnet: Unabhängigkeit des Urteils, Freiheit von einseitigem Fachwissen, Weitblick, Fähigkeit, sich rasch in Neues zu fügen, Kommendes vorauszuahnen, Menschenkenntnis, Charakterstärke, Unternehmungsgeist, große Arbeitskraft, all das suchen wir in Staatsbetrieben oft vergeblich. Es bleibt noch die große Aufgabe zu lösen, die Staatsbetriebe beweglicher zu gestalten und aus ihnen ertragreiche Musterbetriebe zu machen.

Privatbetrieb.

Ein Privatunternehmen, eine Aktiengesellschaft findet leichter die alten Absatzgebiete wieder, verfügt über besser geschultes Personal und kann sich den jetzigen Verhältnissen schneller anpassen. Die Privatwerften müssen jetzt die Sozialisierung der Großbetriebe willkommen heißen, denn auch die Gemeinwirtschaft sichert dem Kapitalisten, wenn er in diesem Sinne mitarbeitet, eine sichere Verzinsung seines angelegten Kapitals. Steht der Unternehmer noch länger abseits und verhält er sich noch weiter passiv, so bekommen wir Zustände, die für Arbeitnehmer und Arbeitgeber unerwünschte Verhältnisse zeitigen. Die Lohnfrage wird, wie bereits erwähnt, durch die Wirtschaftsgesetze mit der Zeit von selbst gelöst werden. Es muß der deutschen Wirtschaft gelingen, die Reibungsarbeit in Arbeitsleistung umzuwandeln, oder sie wird untergehen. Die Arbeitsgemeinschaft ist berufen, einen gerechten Wohlstand über alle zu breiten. Der Ausgleich des Besitzes und des Einkommens ist ein Gebot der Sittlichkeit und der Wirtschaft. Der Kopf- und der Handarbeiter muß am Gedeihen des Werkes durch Gewinnbeteiligung interessiert werden. Sie werden davon einen größeren Nutzen haben, als von der Räterepublik, die allein, ohne blühende Industrie, niemals bestehen kann.

Gemischtwirtschaftlicher Betrieb.

Für die industriellen Großbetriebe an der Kieler Förde dürfte folgender Plan zu erwägen sein, dessen Ausführung dem kommenden Völkerbündnis Rechnung trägt und der den Bedürfnissen des deutschen Wirtschaftslebens entgegenkommt.

Die vier größten Werke Kiels (Reichswerft, Howaldtwerke, Reichstorpewerkstatt und Germania-werft) haben alle augenblicklich mehr oder weniger dieselben Aufgaben zu lösen, und diese Aufgaben sind:

1. Die Vorteile, die die geographische Lage den Kieler Betrieben bietet, sind durch den Bau von Handelsschiffen, der dazu gehörenden Maschinen, Apparate, Ausrüstungsgegenstände usw. weitgehend auszunutzen.

2. Die vorteilhafteste Produktion für die Kieler Großbetriebe ist durch einen Schiffsrat festzustellen. In ihm sind Arbeitnehmer und Arbeitgeber zu gleichen Rechten angeschlossen. Er regelt die Beteiligung und hindert den gegenseitigen Wettlauf.

3. Sämtliche Verkehrsstraßen sind durch Materialtransporte usw. möglichst zu entlasten. Reisespesen, Dienstreisen, Propaganda usw. werden einheitlich geregelt und sind auf ein Mindestmaß zu beschränken.

4. Das Unabhängigmachen der Staatsbetriebe von den Berliner Reichsämtern, besonders vom Reichs-Marineamt, ist herbeizuführen.

Der verlorene Krieg hat für alle Privat- und Staatsbetriebe die gleichen Verhältnisse zum Wiederaufbau geschaffen. Die Staatsleitung kommt um die Notwendigkeit nicht herum, durch Vergebung der neu zu bauenden Handelsschiffe als gemeinsamer Auftraggeber hier helfend einzugreifen und gleichzeitig wertvolle Zugkräfte gleich gerichtet vor den Wagen des Staates und der Wirtschaft zu spannen. Wirtschaft ist Sache aller.

Die Arbeitsgemeinschaft ist nur dann lebensfähig, wenn ein Teil der neuen Handelsflotte und andere Schiffsbauarbeiten den hiesigen Firmen überwiesen werden. Falls die Betriebe auf Schiffsmaschinen und derartige Fabrikate noch nicht eingestellt sind, würde es sich empfehlen, die betreffenden Unterlagen von berufenen Firmen käuflich zu erwerben.

Die Arbeitsgemeinschaft hätte auch bezüglich Arbeiter- und Angestelltenfragen vollkommen freie Hand; die Beamten dürfen kein Vorrecht besitzen und durch Auswechseln der betreffenden Personen muß der Gegensatz der augenblicklich für den Angestellten und Beamten besteht, beseitigt werden. Die Arbeitszeit, Entlohnung usw. des Personals ist einheitlich durch Tarifvertrag zu regeln.

Die Vorteile der Zentralisierung liegen so klar auf der Hand, daß die Bedenken, die dagegen erhoben werden, ohne weiteres verschwinden, wenn der Wille für dies Ziel vorhanden ist. Zum Wiederaufbau unserer Wirtschaft müssen alle gangbaren Wege beschritten werden. Der beste Weg wird gefunden werden, wenn ein einheitlicher Wille, ein wissenschaftlicher Geist den ganzen Organismus durchdringt. Er verzehnfacht den Ertrag des Bo-

dens, er bewältigt die Naturgewalten und schafft Milliardenwerte, die der Gesamtheit als Ertrag der Arbeit zugute kommen.

Die augenblicklichen Zustände, sei es in Arbeitsbeschaffung, Entlohnung usw., schaffen keinen fruchtbringenden Boden für die Wirtschaftlichkeit der Großbetriebe. Die Reichswerft darf später keine Küchenmöbel und Mülleimer, die Torpedowerkstatt keine Feuerzeuge und Plätteisen herstellen. Die Germaniawerft und Howaldtwerft dürfen jetzt und später nicht alle Aufträge auf Antriebs- und Ausrüstungsmaschinen nach auswärts vergeben; diese Aufträge müssen am Platze bleiben. Die Staatsbetriebe sind hierfür einzustellen. Die Torpedowerkstatt darf bezüglich Entlohnung, Fahrzeitvergütung usw. keine Ausnahmestellung einnehmen. Die Rentabilität des Werkes läßt eine derartige Ausnahmeerscheinung später gar nicht zu, zumal die Nachteile dieses Werkes anderen Unternehmen gegenüber auf der Hand liegen und die sonstigen Vorteile nicht ausgenutzt und immer verschwiegen werden. Die Arbeitsgemeinschaft hätte Kohlen und Erze als Rohprodukte einzuführen und fertige Handelsschiffe herzustellen. Die Kohlen können aus den polnischen Kohlenbecken, die Erze aus Schweden per Schiff bezogen werden. Zur Verhüttung der Erze sind die Grundlagen vorhanden.

Das Rendsburger Werk ist imstande, die erforderlichen Bleche usw. zu liefern. Die Kieler Industrie könnte sich somit vom rheinischen Industriebezirk unabhängig machen und trotzdem im Handelsschiffbau eine segensreiche Tätigkeit entfalten.

Die vorgeschlagene Arbeitsgemeinschaft würde den Wirkungsgrad der Wirtschaft erheblich verbessern. Sie würde die einzelnen Betriebe konkurrenzfähig machen und sie befähigen, den Weltmarkt mit absatzfähigen Schiffen zu versorgen. Sie würde, was das Wichtigste ist, mit Material und Arbeitskraft sparsam umgehen und den Bedürfnissen Rechnung tragen. Sie würde eine Gefahrenquelle unserer Staatsbetriebe und des Staatsbeamtentums, Unselbständigkeit und Mangel an Selbstbewußtsein, Verantwortungslust und eigenes Urteil beseitigen.

Jetzt heißt es für Arbeiter und Unternehmer, nicht immer das Trennende hervorzuheben, sondern das Gemeinsame an die Front des freien Wettbewerbs der Völker zu bringen.

Die Kieler Großbetriebe können auf dem Gebiete der Sozialisierung der Werftbetriebe bahnbrechend wirken, wenn von Privat- und Staatsbetrieben etwas guter Wille und Mut zur Tat gezeigt werden würde. Die Gegner der Gemeinwirtschaft werden ihre Rechte und Anschauungen mit Nachdruck zu vertreten wissen. Die Befürworter der Sozialisierungsbestrebungen würden den Beweis bringen müssen, daß die Sozialisierung der hierzu reifen Betriebe diejenige Wirtschaftsreform ist, die in Zukunft ausschlaggebend sein wird, weil Wirtschaft nicht Sache des Einzelnen, sondern Sache der Allgemeinheit ist. Die Gedanken des Sozialismus wollen die Hemmungen und Stö-

rungen im Wirtschaftsleben durch eine gerechte Verteilung der Lebensnotwendigkeiten (Nahrung, Kleidung, Wohnung, Krankenpflege) für alle Bürger ausgleichen. Es ist ein Unding, zu glauben, daß jedes Werk für sich allein ohne Rücksicht auf nahestehende Betriebe bahnbrechend vorgehen kann. Nur das gemeinsame Vorgehen kann Erfolg zeitigen. Tatsächlich bestehen heute für alle Werftbetriebe gleiche Verhältnisse. Die bestehenden Gegensätze zwischen Staats- und Privatbetrieb werden sich durch die Arbeitsgemeinschaft ausgleichen lassen, zum Segen der Gesamtheit und zum Wohle der Gemeinde.

Für Kiel würde diese Arbeitsgemeinschaft die denkbar beste Entwicklungsmöglichkeit bieten, und deshalb dürfte auch die Stadtverwaltung das größte Interesse an der Arbeitsgemeinschaft haben. Hat die Großindustrie Arbeit, so hat sie auch die Kleinindustrie.

Es wäre kein Nachteil, wenn Hamburg, Bremen und andere Großstädte in ähnlicher Weise vorgehen. Diese Konkurrenz bedeutet Fortschritt, weil sie dem Bedürfnis dient.

Die Not der Gemeinschaft muß uns zur Solidarität der Gemeinschaft führen.

Neue Wege im Recht der direkten Besteuerung.

Von Ludwig Waldecker, Berlin.

Die Aufgabe der Lösung des finanziellen Zukunftsrätsels, die sich der Reichsfinanzminister vorgesetzt hat, bedeutet sachlich eine Neuordnung unseres Wirtschaftslebens. Die aufzubringenden Beträge sind derartig hoch, daß die gewöhnlichen Maßstäbe versagen. Mit den Mitteln der Besteuerung im Rechtssinne ist schlechterdings nicht mehr auszukommen. Die das Gebiet des Steuerrechts im weiteren Sinne umfassenden Einnahmemöglichkeiten scheiden wir für unsere Betrachtung aus; wir wollen uns hier nur mit steuerlichen Maßnahmen im eigentlichen Sinne beschäftigen, und auch nur im Hinblick auf die Mittel und Wege, die da für die Sicherung des Aufbringens und des Eingangs der Steuer geschaffen werden können oder sollen. Von diesem immer noch sehr weiten Gebiet interessieren uns nur solche Dinge, die mit der von mir unlängst im Preuß. Verw.-Bl. unter der Überschrift: „Neue Wege in der Einkommenbesteuerung“ angeschnittenen Frage der direkten Besteuerung, d. h. der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit, in Zusammenhang stehen; denn dieser soll und wird die Zukunft gehören.

Die Pläne der Reichsregierung sind am 31. Dezember 1918 durch W. T. B. der Öffentlichkeit unterbreitet worden. Der damalige Staatssekretär des Reichsschatzamts Schiffer hat dann als Reichsminister für das Reichsfinanzamt (die Bezeichnung in den Sitzungsberichten der Presse als Reichsschatzsekretär beruht wohl auf einem Versehen) in der Sitzung der Deutschen Nationalversammlung vom 15. Februar 1919

an diesem Programm festgehalten. Es zerfällt in zwei Teile. Der eine will Versäumnisse der Kriegszeit wieder gut machen, stellt also ein Programm des Augenblicks dar, der andere Teil beschäftigt sich mit einem Programm für die Zukunft und hat die künftige Gestaltung der Reichssteuern zum Gegenstand. Auf beide Teile darf man wohl die letzte Nummer des Programms beziehen, die eine Abgabenordnung in Aussicht nimmt, vermöge deren „die zu erlassenden Gesetze auch wirksam, gleichmäßig und gerecht durchgeführt“ werden sollen; hier findet sich auch der Satz, daß, „soweit nicht schon die neu zu belebende Steuermoral zu einer wahrheitsgemäßen Einschätzung führt, sie durch staatliche Zwangsmittel unbedingt gesichert werden soll.“

Was den zweiten Teil des Programms anlangt, so ist nach dem eingangs Gesagten nicht weiter darauf einzugehen; wird hier doch in der Hauptsache das künftige Verhältnis zwischen Reich und Gliedstaaten entscheidend sein. Dahingestellt lassen wir weiter, aus welchen Motiven heraus man zu diesem Teil des Programms gelangt ist. Wir untersuchen also nicht weiter, ob hier nur eine Konzession an ein, zum politischen Schlagwort gewordenen, Steuerpostulat vorliegt, das unter ganz anderen Verhältnissen aufgestellt und auf ganz andere wirtschaftliche Verhältnisse berechnet war, als sie sich nach dem Fehlschlagen der noch vor wenigen Monaten möglichen Hoffnungen ergeben haben. Da eine förmliche Regierungskundgebung vorliegt, müssen wir unterstellen und davon ausgehen, daß man es ernsthaft für möglich hält, heute noch die Kriegsgewinne nachträglich restlos erfassen zu können und, neben einer solchen Abgabe vom Vermögenszuwachs während des Krieges, eine große allgemeine Vermögensabgabe durchzuführen. Den Glauben an diese Möglichkeit hat der Reichsfinanzminister in seiner Programmrede deutlich zum Ausdruck gebracht, als er davon sprach, daß er „die Henne mit den goldenen Eiern nicht schlachten, sondern ihr nur einige Federn ausrupfen wolle“, und dann fortfuhr: „wir müssen den Begriff des Eigentums und der Arbeitskraft mehr als bisher loslösen von dem Ich und es in den Dienst der Allgemeinheit stellen. Die Persönlichkeit, das höchste Glück der Erdenkinder, muß mehr vom Staate in sich aufnehmen; das gilt für die Hingabe dessen, was wir besitzen und für die Aufdeckung dessen, was wir haben.“ Ein solcher Glauben an die Möglichkeiten des Augenblicks übernimmt unbedenklich die Verantwortung für die Folgen, die das Hervortreten mit einem solchen Finanzprogramm in gerade dem gewählten Augenblick zeitigen kann¹⁾.

¹⁾ Wir leben doch nicht in Zeiten, in denen man unbedenklich über finanzielle Fragen so reden kann, wie sonst. Nichts ist da instruktiver, als die Züricher Meldung vom 27. Dezember 1918 (Voss. Zeitung Nr. 661), nach dem Londoner Economist habe Lloyd George erklärt, man dürfe sich über die Kriegsentschädigung keinen allzugroßen Hoffnungen hingeben, Deutschland könne höchstens in einer Anleihe zahlen, mit der etwa 14 Tage später erfolgten Mitteilung

Ob diese Pläne auf einem Trugschluß aufbauen, ist eine Frage für sich, die ich für meine Person bejahe, wenn man den Fehler unserer Kriegsfinanzpolitik fortsetzt, das rechte Verhältnis im Messen volkswirtschaftlicher Dinge mit privatwirtschaftlichen Maßstäben und umgekehrt zu verlieren. Was dies bedeutet, wenn, wie im Augenblick, die Volkswirtschaft neu aufgebaut werden soll, wo gleichzeitig die Existenz der Privatwirtschaft, auf deren Zusammenfassung doch die Volkswirtschaft beruht und die die Urzelle des volkswirtschaftlichen Körpers darstellt, in dauernder Krise dahinsiecht, ist hier nicht zu erörtern¹⁾. Diese Fragen sind nur unter dem Gesichtspunkt überhaupt zu erwähnen, daß der Reichsfinanzminister auf die Unmöglichkeit hingewiesen hat, der finanziellen Nöte Herr zu werden, wenn nicht eine sittliche Erneuerung, eine bessere Steuermoral statt hat. Man wird einen solchen Satz gern unterschreiben. Aber bei dem Tiefstand, den das Rechtsgefühl heute erreicht hat, ist an eine dahin gehende Besserung nur dann zu denken, wenn die Steuergesetzgebung der Zukunft die Fehler der Vergangenheit zu vermeiden versteht. Wandelt man in den alten Bahnen weiter, daß einfach politischer Druck und augenblicklicher Bedarf entscheiden, dann werden auch die drakonischsten Maßregeln ergebnislos bleiben.

Deshalb wird man sehr große Bedenken haben dürfen, ob der Reichsfinanzminister mit dem ersten Teil seines Programms sehr glückliche Erfahrungen machen wird, sofern sich Anhaltspunkte dafür finden, daß man in der Tat in den alten Bahnen weiter zu wandeln gedenkt. In dieser Hinsicht sind aber sehr bedeutsam die im Reichsanzeiger vom 14. Januar 1919 veröffentlichten Entwürfe der Gesetze über eine außerordentliche Kriegsabgabe für das Rechnungsjahr 1919 und über eine Kriegsabgabe vom Vermögenszuwachs, welche letztere die gesamte, während des Krieges eingetretene Vermögensvermehrung rückgängig machen will. Diese beiden Entwürfe wollen also die erste Hälfte des Schifferschen ersten Programnteils verwirklichen; dabei sind mit den Vorbildern alle deren Schattenseiten übernommen, vor allem deren Schematismus und Fiskalismus übelster polizeistaatlicher Aufmachung. Es wird einfach gefragt, wessen sich nach den Entwürfen berechnendes Vermögen, in Mark ausgedrückt, am 31. Dezember 1918 gegen früher zugenommen hat. Es ist ganz gleichgültig, worauf das Mehr zurückführt, wie es sich zum Anfangsstande und zum Einkommen verhält — genau so wie bei der Abgabe vom Mehreinkommen nicht gefragt wird, woher das Mehreinkommen

derselben Quelle zu vergleichen, nach den zwischenzeitig hervorgetretenen Erscheinungen beurteile Lloyd George die Finanzlage Deutschlands weit günstiger als vorher.

¹⁾ Ich behalte mir aber vor, die Ära Schiffer der Reichsfinanzen andernorts in ihrer ganzen katastrophalen Kurzichtigkeit zu behandeln. Da die Persönlichkeit des Ministers in keinem andern Ressort so entscheidend ist, als dem der Finanzen, bedeutet hoffentlich der Abgang Schiffers auch einen Wechsel in den leitenden Grundgedanken der Reichsfinanzverwaltung.

rührt. Und so braucht man sich auch nicht zu wundern, wenn als Vermögen behandelt und demgemäß weggesteuert wird einmalig gezogenes Einkommen, von dem der Besitzer längere Zeit leben soll. Ich habe im Handelsteil der Voss. Zeitung Nr. 184 vom 10. April 1919 auf diese Dinge hingewiesen und einige Fälle angeführt, die deutlich die Ungeheuerlichkeiten jenes Systems aufzeigen. Lag bei den dortigen Beispielen der Grund der Unzuverlässigkeiten in einem bürokratischen Schematismus, der zur Vergleichung inkomensurabler Größen zwang, so ergeben sich nicht minder schwerwiegende Bedenken, wenn man sieht, wie fiskalische Beweggründe elementarste wirtschaftliche Erwägungen unberücksichtigt lassen. Nehmen wir z. B. an, es besitze jemand heute dieselben Aktien wie vor 5 Jahren. Das Unternehmen hat keinerlei Kriegsgewinne erzielt, sondern sogar jahrelang stillgelegt. In der Zwischenzeit hat es seine stillen Reserven realisiert und weiter eine zu einem besonderen Zweck aufgesammelte Sonderreserve an die Aktionäre verteilt, wodurch die Dividende gegen früher erheblich steigen konnte. Die Aktionäre besitzen also heute scheinbar mehr als vor 5 Jahren. Ich kenne einen Fall, wo auf die Aktie von 1000 M rund 2000 M Mehrdividende entfallen sind, die als neue Aktien ausgegeben wurden und sich (es handelt sich um eine Familiengesellschaft) noch in denselben Händen befinden. Tatsächlich hat sich hier gar nichts geändert, sondern es sind nur rechtliche Verschiebungen eingetreten. Das sich im Kurs mal der Zahl der Aktien ausdrückende Vermögen der Aktionäre ist heute genau so groß wie vor 5 Jahren. Trotzdem war das, was sie empfangen haben, also was sie aus der linken in die rechte Tasche gesteckt haben, steuerpflichtiges Einkommen und sind sie nach dem Entwurf Kriegsgewinnler.

Ich gebe zu, daß für das letzte Beispiel lediglich Gedanken Anwendung finden, die im preußischen Steuerrecht entwickelt worden sind. Man hat dort, und die Rechtsprechung hat es gebilligt, einen Unterschied machen zu sollen geglaubt, wenn, wie in dem Beispiel, der Inhalt der linken Tasche in die rechte Tasche gesteckt wurde. Man hielt sich dabei nur an die äußere juristische Formalerscheinung, ohne zu berücksichtigen, daß bei der Besteuerung doch das wirtschaftliche Element im Vordergrund steht, und daß deshalb individuell jeweils ganz verschieden liegende Tatbestände unterschiedlich zu behandeln sein möchten. Die Folge ist heute, daß, ob der Möglichkeit, hinter der Rechtsform der Aktiengesellschaft könne sich eine Schiebung verstecken, die große Mehrzahl aller Fälle, in denen es doch ganz reell zugeht und keine Schiebung stattfindet, mit demselben fiskalischen Schematismus behandelt werden müssen, wie der Schieber.

Am krassesten ist aber der Fiskalismus des Entwurfs, wenn er daran festhält, daß alle Vermögensübergaben als nicht geschehen zu behandeln sind. Auf das unsoziale der heutigen

Zusammenrechnungspflicht habe ich bereits in meinem erw. Aufsatz hingewiesen. Die beiden neuen Entwürfe, die da einfach die seitherige, schematische Gleichstellung aller Fälle der Vermögensübergabe wiederholen, zeigen keine Spur vom Geist einer neuen Zeit. So kann es kommen, daß jemand schon längst nichts mehr hat, trotzdem aber noch immer mit den Abgaben, mindestens aber aus nur fiskalischen Gründen mit einer Progression belastet wird, die die große Mehrzahl aller Fälle ganz unverhältnismäßig hart trifft. Der Reichsfinanzminister, der ein solches Steuerprogramm vertritt, sagt also in demselben Atem, er wolle die Persönlichkeit schonen und die Steuermoral neu aufbauen; aus fiskalischen Gründen sei aber die Ausnahme des Schiebers zur Regel zu erklären und deshalb der sorgsame Hausvater, der wirtschaftlich dem Nachwuchs den Weg bereitet, wie der Schieber zu behandeln. Wenn man sich dann noch obendrein klar macht, daß der wirkliche Schieber steuerlich doch nicht zu fassen ist, dann liegt in diesem Programm zugleich der Gedanke, daß eben dieser sorgsame Hausvater für die Sünden des wirklichen Schiebers bezahlen soll. Welche Folgerungen aus diesen Sätzen von den Beteiligten im Hinblick auf die Steuermoral gezogen werden könnten, braucht wohl nicht erst näher ausgeführt zu werden.

Es scheint also tatsächlich so, als ob jene bereits veröffentlichten Entwürfe zu schweren Bedenken Anlaß geben. Dann wird man aber nur zu leicht befürchten dürfen, daß das hier zum Ausdruck kommende Wandeln in den alten Spuren auch in der Ausgestaltung der beabsichtigten einmaligen großen Vermögensabgabe sich verhängnisvoll geltend machen könnte. Wir wissen heute noch nicht, wie man sich diese Abgabe denkt. Wir haben bisher nur aus einer Anzahl von Presseandeutungen erfahren, daß die Abgabe vor allem eine Senkung des allgemeinen Preisniveaus herbeiführen will, und etwas derartiges hat auch der Reichsfinanzminister in der Sitzung der Nationalversammlung vom 9. April als das Ziel seiner Steuerpläne bezeichnet. Wir lassen es dahingestellt, ob nicht etwa auch hier der Wunsch der Vater des Gedankens sein möchte und herbe Enttäuschung das Ende eines gedanklichen *circulus vitiosus* sein könnte. Wir halten uns an jene Ankündigung, daß also die Steuer nicht auf lange Zeit verteilt, sondern daß einmalig riesige Summen angefordert werden sollen; sind doch, um eine dauernde Entlastung des Reichs um eine einzige Milliarde herbeizuführen, nicht weniger als 20 Milliarden herbeizuschaffen¹⁾. Man wird sich

¹⁾ Dabei nehme ich an, daß die Kriegsanleihen zum Nennwerte in Zahlung genommen werden — obwohl ich weiß, daß ernsthaft erwogen wird, sie nur zum Kurswert in Zahlung zu nehmen. Entschließt man sich zu letzterem, so bedeutet das zwar eine gewisse Entlastung, man brauchte bei einem Kursstande von etwa 80% nur etwa 16 Milliarden Steuern anzufordern; die 4 Milliarden Differenz fielen also der Volkswirtschaft restlos aus. Nun war aber bei der Werbung für die Kriegsanleihen das Versprechen gegeben worden, ein solcher Ausfall werde nicht stattfinden. An etwas derartiges erinnert man sich vielleicht dann wieder, wenn sich die Notwendigkeit zeigt, wieder einmal an das Ver-

also mit sehr eingehenden Bestimmungen vertraut machen müssen. Deshalb darf man auch wohl die seither offene Frage verneinen, ob die Vermögensabgabe nur von denselben Werten erhoben werden soll, wie sie die beiden bereits veröffentlichten Entwürfe treffen wollen. Man denke nur an die sich sonst ergebenden technischen Unmöglichkeiten, z. B. bei der Erfassung von Aufwendungen für Möbel und dergl. Man wird damit rechnen müssen, daß jeder Vermögenswert unmittelbar getroffen wird, also wohl auch meine Möbel und meine wissenschaftliche Bibliothek. Bei solchen Dingen ist dann aber die, ja auch sonst wichtige, Frage aufzuwerfen, von welchem Werte ausgegangen werden soll, dem seinerzeitigen Anschaffungspreis oder den Kosten einer heutigen Ersatzbeschaffung, unter Anrechnung einer Abnutzungsquote. Will man diese Schwierigkeit etwa dadurch vermeiden, daß man den Feuerversicherungssatz zugrunde legt, so kommt man zu dem Widerspruch, daß der vorsorgliche Hausvater, der die Versicherung seines dem Umfange nach unverändert gebliebenen kleinen Besitztums den Zeitverhältnissen entsprechend erhöht hat, wesentlich härter getroffen wird, als der Gleichgültige, der gar nicht oder zum alten Satze versichert ist. Aber selbst wenn wir die für die Zensiten günstigste Lösung unterstellen, so zeigt doch gerade dieses Beispiel, wie ungeheuer schwierig die Besteuerung des Vermögens ist. Nehmen wir an, zu berücksichtigen sei der Anschaffungswert der Einrichtung, und dieser betrage 10000 M, was also keineswegs auf großartige Verhältnisse deutet und unter Berücksichtigung von dem, was einst war, den Verhältnissen eines Beamten mit vielleicht 5000 M Einkommen ohne Kapitalvermögen durchaus angemessen war. Wie soll nun bei den heutigen Verhältnissen dieser Zensit eine Steuer von auch nur 10 % = 1000 M bezahlen? Er müßte zur Aufbringung der Steuer entweder einen erheblichen Teil seines wohl kaum zu reichlich bemessenen Hausrats verkaufen, oder er müßte sich Geld leihen und dann eine private Generalhypothek abtragen. Vielleicht kommt ihm auch der Staat entgegen und gewährt ihm Ratenzahlungen, soweit dies mit dem Geist der Steuer verträglich ist, dann ist eben an Stelle der privaten eine staatliche Generalhypothek abzutragen. Auf dem Papier liest sich dies ganz einfach. Im Leben ist es etwas schwieriger und härter durchzuführen; gerade der Staat als Generalhypothekar würde der unbarmherzigste Gläubiger sein. Noch weit schwieriger aber werden die Fragen auf dem Gebiet des landwirtschaftlichen und gewerblichen Anlage- und Betriebskapitals, während bei Grundbesitz die Lösung relativ noch am leichtesten ist.

Unsere Erwägungen besagen, daß eine sehr feine Differenzierung Platz greifen muß, wenn anders

trauen zu appellieren, d. h. Kredit aufzunehmen. Wer auf Kredit noch eine Spur von Wert legt, wird sich deshalb das heute erwogene Experiment reiflich überlegen und mindestens den nachweislichen Zeichnern der Krieganleihen den Zeichnungskurs anrechnen.

noch von einer gerechten Besteuerung die Rede sein soll. Die einzelnen Vermögensbestandteile müssen ganz verschieden bewertet und besteuert werden. Weiter ist in beiderlei Hinsicht zu scheiden nach den persönlichen Verhältnissen des Besitzers, der Dauer des Besitzes, der Art des Erwerbes und den Mitteln, mit denen er getätigt wurde, den Zwecken, zu denen der Besitz dient, und vielleicht auch, ob sich dieser Zweck mit anderen Mitteln erreichen läßt. Der Steuertechniker weiß, daß sich diese Differenzierungen technisch durchführen lassen. Die in den Tageszeitungen oft aufgestellte gegenteilige Behauptung ist unrichtig. Schon nach den heutigen Gesetzen sind oft diese Feststellungen zu treffen, die für die Veranlagungskommission sehr wichtige Anhaltspunkte geben. Und in den Hauptsteuerlisten werden heute schon die einzelnen Steuermerkmale sehr sorgfältig auseinandergehalten. Es finden sich die Spalten sämtlich wieder, die uns aus den Rubriken in unseren formularmäßigen Steuererklärungen bekannt sind. Ich vermag nicht einzusehen, weshalb in Erklärungsformular und Hauptsteuerliste nicht noch etwas mehr differenziert werden könnte; darauf kommt es allein an. Wenn es nicht anders geht, müssen eben ein paar Erklärungen abgegeben und Listen angelegt werden, aus deren Endspalten dann eine Hauptliste zusammengestellt werden könnte. Die einzige Frage, an der die technische Durchführbarkeit scheitern könnte, geht dahin, ob das erforderliche Personal zur Verfügung steht, um bei einer solchen differenzierten Geschäftsbehandlung die Riesenzahl der Fälle sachgemäß bearbeiten zu können.

Nach dem Horoskop, das nach den beiden bereits veröffentlichten Entwürfen gestellt werden kann, dürfte für solche Erwägungen aber kaum Raum sein, ganz zu schweigen von dem politischen Druck, der für feinere Erwägungen nicht zugänglich sein, sondern mechanisch Einlösung der gegebenen Versprechen fordern wird. Deshalb wird es auch sehr fraglich erscheinen dürfen, ob der vorhandene volkswirtschaftliche Apparat den Belastungen gewachsen sein wird, die die Durchführung einer solchen einmaligen großen Abgabe erfordert. Es ist doch kein Zufall, daß sich alle Befürworter der einmaligen Abgabe darüber im klaren waren, ihre Durchführung erfordere einen ungeheuren volkswirtschaftlichen Apparat — dessen Schaffung in der Zeit sehr wohl erwogen werden konnte, als über die Frage der einmaligen Vermögensabgabe noch mehr unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten, als dem des politischen Schlagworts gesprochen wurde. Heute einen solchen Apparat ins Leben rufen wollen, ist nach menschlichem Ermessen unmöglich, weshalb man ihn anscheinend auch gar nicht erst in Angriff nimmt; wenigstens ist bisher nicht die Rede davon gewesen, was aber bei der Vielseitigkeit und Schwierigkeit der Probleme dringend notwendig wäre. Wie man sich dann allerdings die praktische Durchführung der sofort zu zahlenden einmaligen Abgabe denkt, ohne die

ja eine Absenkung des Preisniveaus nicht möglich ist, dürfte die Frage der Quadratur des Zirkels sein.

Bei dieser Sachlage wird man leicht für zweckmäßig halten dürfen, den vielleicht an sich schon untauglichen Versuch der Abstellung auf den Gedanken der künstlichen Preissenkung nicht so sehr in den Vordergrund zu stellen, sondern die in der weitaus großen Mehrzahl aller Fälle unumgänglich notwendig werdende Zahlung der Steuer in Raten als Regel und damit zum gegebenen Ausgangspunkt zu nehmen. Man könnte dabei den von anderer Seite gemachten Vorschlag verwerten, der davon ausgeht, wie hoch die heutige Reichsschuld ist. Diese wäre zu kontingentieren und nach Maßgabe der vorhandenen Vermögen umzulegen. Die Steuer wäre grundsätzlich in Raten zu zahlen, und zwar wären die Raten so zu bemessen, daß binnen eines bestimmten Zeitraumes die ganze Schuld getilgt ist; dabei wäre natürlich die Ablösung der Schuld in Kapital steuerlich zu begünstigen, um sie zur Regel zu machen und damit Einfluß auf das Preisniveau zu gewinnen. Um Anhaltspunkte für die zu schaffende Höhe und Dauer der Belastung zu gewinnen, müßte eine sofortige Vermögensanzeige hinsichtlich der zu belastenden Vermögen verlangt werden. Was an sonstigen Einrichtungen, insbesondere hinsichtlich der Sicherung der Steuer zu schaffen wäre, hängt mit dem dritten Teil des Schifferschen Programms zusammen und ist daher erst weiter unten zu besprechen.

Über diesen dritten Teil des Programms weiß man noch gar nichts. Angedeutet ist bisher lediglich, daß sehr strenge Strafen in Aussicht genommen werden sollen. Daneben ist bisher von praktischer Bedeutung geworden, daß man über die alten Versuche zur Bekämpfung der persönlichen Steuerflucht auch Abwehrmaßregeln gegen die sachliche Steuerflucht gesetzt hat. Mein Skeptizismus gegen solche Maßregeln (vgl. Roter Tag Nr. 158 vom 9. Juli 1918) ist dadurch nicht behoben worden. Ich bin mir heute noch so klar wie damals darüber, daß der Versuch untauglich bleiben muß und eine starke Abwanderung nicht zu hindern vermocht hat. Der Reichsfinanzminister weiß das ebensogut, wie ich, wie seine Ausführungen in der Nationalversammlung vom 9. April bestätigen. Dann bestätigt aber seine Methode der Bekämpfung der Steuerflucht, daß inzwischen zu den alten Mitteln der bisherigen polizeistaatlichen Finanztechnik nicht viel hinzugekommen ist. Man müßte also geradezu im Ernste immer noch glauben, mit Zentralismus und Pallativmittelchen durchzukommen. Dabei steuern wir doch mit vollen Segeln in ein neues Zeitalter der Einung und Vereinbarung hinein, wo alles auf die Persönlichkeit ankommt. Diese kann man zwar in kleineren Verbänden aufgehen lassen, wo sie eben noch Persönlichkeit bleibt. Bei polizeistaatlicher und merkantiler Steuertechnik wird sie aber zu einer bloßen Nummer. Die Steuermoral wird ein Phantom. Der Staat ist hier im großen ganzen auf restriktive Maßnahmen angewiesen; repressive

Maßregeln und eine wirkliche Erziehung der Steuermoral spielen daneben nur eine ganz bescheidene Rolle. Der Gedanke der Persönlichkeit, im Staat den der Reichsfinanzminister so stark betont, weist auf die Genossenschaft, und diese wieder auf den Nachbarschaftsverband — nicht dagegen auf die sich innerlich fremden Mietskasernenbewohner und Pflastertreter der Großstadt.

Die Gemeinsamkeit der Interessen führt die Menschen zusammen. Das ist der Grundgedanke, aus dem heraus ich in meinem eingangs erwähnten Aufsatz für die Einkommensteuer statt des bisherigen Systems der Zuschläge das der Abschläge angeregt habe. Die Anforderungen der Durchführung der künftigen Abgaben werden ganz von selbst dazu zwingen, im Interesse der Schonung der Persönlichkeit als der Grundlage des staatlichen Verbandes und der Urzelle aller Volkswirtschaft diesen Grundgedanken auf breiter Basis zu verallgemeinern. Die umfassende staatliche Verbindung wird zur Durchführbarkeit der gemeinsamen Aufgaben, zu denen auch die Besteuerung gehört, kleinere Verbände zur Hilfe nehmen müssen, die dann innerhalb der größeren staatlichen Gemeinschaft ein öffentliches Amt haben werden, wie etwa die Zünfte des späteren Mittelalters in der Stadtrepublik ein städtisches Amt hatten. Die Steuerverfassung wird so aufgebaut werden müssen, daß die steuerlichen Erfordernisse umgelegt werden auf kleinere Verbände, während die Verbände die sie treffenden Steuerquoten nach den Gesetzen und unter der Aufsicht des Staates auf die Interessenten verteilen. Wir müssen also ein System der Quotitätssteuern aufbauen, wie es in wenig vollkommenen Resten in der preußischen Gewerbesteuer auf die Gegenwart gekommen ist. Hier liegt der Weg für eine großzügige Steuerreform, die die Möglichkeit bietet, innerhalb der engeren Steuerverbände die Leistungsfähigkeit wirklich zu treffen und über die Ausgestaltung der Verbandssatzungen ein System der Steuervergünstigungen zu schaffen für die Fälle, in denen sie angebracht sind. Hier werden auch die Drückeberger ernstlich angepackt werden können, denen gegenüber selbst das Zucht haus und die Ausbürgerung unwirksame Waffen sind, solange die alte Wahrheit gilt, daß die Nürnberger keinen henken, sie hätten ihn denn; in engeren Verbänden ist aber die Möglichkeit gegeben, sie zu greifen, und hier gibt es viel wirksamere Mittel zu ihrer Bekämpfung.

Hier, in diesen engeren Verbänden ist der Raum, wo ehrenamtliche Tätigkeit der Interessenten, die uns dann auch über die Schwierigkeit der Personalfrage hinweghelfen wird, die Steuererklärung aus dem heute nur relativ zu einem wirklich tauglichen Mittel machen wird. Hier wird in den Mittelpunkt zu treten haben jener glänzende Behelf der Steuertechnik unserer mittelalterlichen Stadtrepubliken, den unsere Höchstpreissetzgebung auf-

gegriffen hatte: die Möglichkeit der Übernahme des deklarierten Vermögens zu dem angegebenen Betrage. Es hat sich im Mittelalter als viel nützlicher erwiesen, denn die drakonische Strenge des zentralistischen Flächenstaates, von der wir bei Herodot nachlesen können, daß Amasis II. von Ägypten (der Freund des Polykrates, der mit ihm „auf des Daches Zinnen stand“) vergeblich die Todesstrafe auf unrichtige Deklarationen setzte.

Der engere Verband haftet dem Staat für die auf ihn umgelegte Summe, er ist dem Staate gegenüber der Steuerschuldner. Darin liegt, daß die Verbandsgenossen ganz von selbst für ein gerechtes Aufbringen Sorge tragen werden, also für eine gerechte Verteilung unter sich — was bei der im engeren Kreise herrschenden gegenseitigen Kenntnis der Verhältnisse der Beteiligten auch möglich ist, womit sich die Erhebung der Steuer, statt wie bisher bei dem Zensiten, an der Quelle zu verbinden hätte, aus der der Ertrag fließt.

Dann werden die heute erwogenen Maßregeln überflüssig, deren Einfluß auf die Konsolidierung der Volkswirtschaft nur zu leicht katastrophal werden könnte, wie Umwandlung aller Inhaberpapiere in Namenspapiere, Aufhebung des Bank- und Sparkassengeheimnisses und dergl. Alles das braucht es nicht, wenn der Staat sich an die Stellen hält, die im Wirtschaftsleben größere Einheiten verkörpern, und er sich dort die Steuern holt. So kann z. B. eine als Ertragsteuer nach englischem Vorbild konstruierte Zinssteuer erhoben werden bei dem, der sie auszahlt. Gegenüber dem englischen Vorbild (und dem inzwischen veröffentlichten Schifferschen Entwurf einer solchen Steuer) wäre aber die Verbesserung am Platze, daß nicht eine Einzelverrechnung zahlreicher Banken mit dem Staate stattfindet, sondern der Staat ordnet an, daß die Auszahlung und Verrechnung der Zinsen bei bestimmten Stellen ihren Mittelpunkt zu finden hat, wie es ja heute z. B. schon üblich ist, daß Dividenden- oder Zinscheine bei bestimmten Banken eingelöst werden. In den Großbanken, Hypothekenbanken, Sparkassenverbänden sind hier die Mittelpunkte gegeben. Keine Schwierigkeiten macht auch die Zusammenfassung der Gewerbetreibenden zu gruppenweise geschiedenen Steuerverbänden, denen die Verwaltung und Erhebung der gewerblichen Einkommen- und Vermögenssteuern obzuliegen hätte. Die Organisation der Industriellen ist ja schon so weit vorgeschritten, daß auch hier bei Bestehendem angeknüpft werden kann. Dazu ist daran zu erinnern, daß die Landwirtschaft betreibende Bevölkerung seinerzeit ja auch in freien Verbänden organisiert war und daß dann deren Zusammenfassung zu der Zwangsverbindung in der Landwirtschaftskammer erfolgte. Deren Aufgabe liegt zwar nicht gerade auf steuerlichem Gebiete. Aber das Motiv dieser Zusammenfassung war die Schaffung eines Besteuerungsrechts gegenüber allen landwirtschaftlichen Interessenten. Weshalb das, was damals als Mittel für andere Zwecke geschah, nicht auch für die Zwecke der staatlichen Besteuerung unmittelbar soll verwertet werden können,

ist nicht abzusehen. Für eben die Landwirtschaft und eine Anzahl freier Berufe haben wir bereits solche Zwangsverbindungen. Statten wir sie auch mit dem staatlichen Steueramte aus. Die Landwirtschaftskammer, die Anwaltskammer, die Ärztekammer usw. soll also in Zukunft nicht nur Standesinteressen vertreten und zu diesem Behufe ein internes Besteuerungsrecht haben, sondern sie soll auch das staatliche Steuerinteresse ihren Mitgliedern gegenüber und dasjenige ihrer Mitglieder dem Staate gegenüber vertreten. Für die Hochschullehrer kann dasselbe geschehen in ihren wissenschaftlichen Korporationen, die damit die frühere freie Stellung der Universitäten zurückgewinnen würden. Kurz, wir sehen, wie die Aufgabe der künftigen Besteuerung zugleich die Möglichkeit schafft, viel weiter gehende dringende Aufgaben in Angriff zu nehmen. So können wir denn auch die Angestellten in ihren Verbänden besteuern, wir können Beamtenverbände schaffen und mit dem Besteuerungsrecht ausstatten, vielleicht auch für Rentner und Pensionäre. Der praktische Weg würde der sein, daß, so weit es sich nicht um den Betrag noch feststehende Ertragsteuern handelt, wie etwa die Zinssteuer, innerhalb der Verbände die Besteuerungsmerkmale aufgestellt und dem Staate angezeigt werden, der daraufhin nach Maßgabe seines Bedarfs die Steuern auf die Verbände umlegt.

Der Verband ist der Schuldner des Staats; der Verband seinerseits ist dadurch gedeckt, daß hinsichtlich seiner Steuerforderung für ihn Vorzugsrechte am Vermögen der Verbandsmitglieder bestehen, kraft deren er nicht nur Vorzugsrechte bei der Zwangsvollstreckung und im Konkurs genießt, sondern sogar ohne sein Vorwissen erfolgte Verpfändungen, Belastungen und Veräußerungen nicht gegen sich gelten zu lassen braucht. Dem Persönlichkeitsgedanken entsprechend überwinden wir also den Ausschließlichkeitsgedanken, indem wir unsere Eigentumsvorstellung von den römisch-rechtlichen Ausschließlichkeitselementen befreien und zu unserer deutschen Vorstellung des geteilten Eigentums zurückkehren. Die Persönlichkeit endet nicht bei dem Individuum, sondern ergreift dieses zugleich in seinen größeren Zusammenhängen. Diese Gedanken erheben wir von unserem steuerlichen Gebiete aus zum Gesetz — und lösen damit gleichzeitig das Sozialisierungsproblem.

Ich gewärtige den Einwand, daß hier ja die Besteuerung des Gesamteinkommens und -vermögens, die uns die hohe Progression bringen soll, gefährdet erscheint. Demgegenüber stehe ich nicht an, den Gedanken des Gesamteinkommens preiszugeben. Die einzelnen Bestandteile des Vermögens und die einzelnen Einkommensteile sind zu verschiedenartig, als daß ihre Wertung nur unter dem Gesichtspunkt der staatlichen Einnahme erfolgen darf, wie ich dies in meinem erw. Aufsatz schon angedeutet habe. Wir müssen differenzieren. Der Fehler der allgemeinen Einkommensteuer besteht darin, daß sie nicht zwischen den Bestandteilen des Gesamteinkommens unter-

scheidet, und daß sie weiter nicht darnach fragt, was mit dem Ertrag der jeweiligen Quelle geschieht. Es ist doch auch im Interesse der staatlichen Einnahmen durchaus nicht einerlei, ob der zu erzielende Überschuß vom Gewerbetreibenden in sein Geschäft gesteckt wird oder ob er als Zins an einen stillen Teilhaber geht. Die Progression ist auch bei Differenzierung durchaus möglich. Will man nicht so weit gehen, den Gedanken des Gesamteinkommens fallen zu lassen, so vermag ich für meine Person nicht abzusehen, weshalb schließlich nicht auch den engeren Verbänden die Gesamtverhältnisse klargelegt und der Besteuerung erschlossen werden sollen. Es müßte dann nur in den Fällen, in denen sich auf mehrfache Verbandszugehörigkeit deutende äußere Merkmale finden, ähnlich wie heute im Kommunalsteuerrecht bei mehrfachem Wohnsitz, Vorsorge getroffen werden, wenn nicht Verteilung wie bei der Zugehörigkeit zu mehreren Berufsgenossenschaften stattfinden soll.

Sicherlich läßt sich im allgemeinen wie im besonderen viel über diese Erwägungen sagen; indessen scheint hier ein — für mich ist es der — Weg zu liegen, der uns in die Zukunft zu führen vermag. Er erfordert viel guten Willen; er erfordert weiter Zusammengehörigkeitsgefühl der Beteiligten und schließlich eine Differenzierung der Steuergesetzgebung und Steuergebahrung, die nicht mehr so mechanisch gehandhabt werden dürfen, wie seither. Im Vordergrund hätten zu stehen spezielle Gesetze für die einzelnen steuerpflichtigen Gruppen und die einzelnen Steuerarten, die vielleicht zu einem großen Rahmengesetz zusammengefaßt werden könnten, wie es die Reichsversicherungsordnung darstellt. Wer die Menschen der Zeit zu nehmen versteht, wie sie sind, wird dieser Schwierigkeit Herr werden; denn eine derartige Differenzierung, eine Anlehnung auch der Besteuerung an die wirtschaftlichen Gruppen der Bevölkerung liegt im Zuge der Zeit. Der Staat der Zukunft verläuft nicht mehr von oben nach unten. Ziehen wir die Nutzenanwendung daraus. In der bisherigen freien Organisation sind die Ansätze auch für die steuerliche Organisation der Zukunft gegeben.

Man stoße sich nicht daran, daß die Offenlegung der gesamten Privatverhältnisse in den engeren Interessentenverbänden zu noch größeren Unzuträglichkeiten führen könnte, als heute schon bei den Veranlagungskommissionen. Man vergesse demgegenüber nicht, wie streng heute schon die Aufsicht und Kontrolle in den syndizierten Gewerbezweigen ist. Man erinnere sich aber auch, wie genau einzelne Kommissionsmitglieder heute schon unterrichtet zu sein pflegen. Wo sich wirklich Unzuträglichkeiten gezeigt haben, haben sie ihren Grund im Mißtrauen der Interessenten gegenüber solchen Kreisen, von denen sie eine Störung ihrer persönlichen Belange befürchten. Bestimmen die Interessenten ihre Obmänner selbst in kleinerem Kreise, werden sie ihnen nicht mehr von oben her nach Gott-weiß-welchen Rücksichten angebildet,

werden sich die Interessenten klar darüber, daß man unter sich bleibt und daß das Interesse des ganzen Verbandes auch daß des Einzelnen ist, dann muß und wird das Mißtrauen schwinden. Eben deshalb ist der Weg gegeben in der Anknüpfung an die Interessentenverbände. Allerdings wird in staatlichem Interesse die Steuerveranlagung innerhalb der engeren Gruppen unter Mitwirkung des staatlichen Steuerbeamten erfolgen müssen, der als Vertreter des Staatsinteresses darüber wacht, daß dem staatlichen Gesetz und der Verbandssatzung gemäß verfahren wird. Es findet also, wenn wir mit heutigem Maße messen, Interessentenverwaltung und Differenzierung in den Veranlagungskommissionen nach wirtschaftlichen Gruppen statt. Sehen wir von der Verschiedenheit in den Grundgedanken hinsichtlich Erhebung und Verwaltung der Steuern, d. h. davon ab, daß hier nicht nur Interessenten-, sondern darüber hinaus echte Selbstverwaltung stattfindet, so wird man wohl kaum sagen können, daß jene Verbindung etwas Unmögliches sei.

Der Sache nach kommen wir auf unserem Wege allerdings dazu, tatsächlich der Neugestaltung des Wirtschaftslebens unbeschadet des steuerlichen Gesichtspunktes den Weg zu ebnen, und zwar vom Baustein, der gegebenen Größe, der wirtschaftlichen Einzelzelle aus. Indem wir diese Einzelzelle in kleineren Verbänden zusammenschließen, vermögen wir allein den volkswirtschaftlichen und den privatwirtschaftlichen Maßstab in das rechte Verhältnis zu bringen. Wir greifen einfach die Gedanken auf, die Stein vor 110 Jahren von der politischen Seite her verwirklichen wollte, nachdem wir uns inzwischen davon überzeugt haben, daß das wirtschaftliche und das steuerliche Element jenem die Richtung zu geben haben. Wie der Staat für die indirekte Besteuerung der Zukunft an die Organisation der Interessenten anknüpfen muß, so wird er dies auch für die direkte Besteuerung, die Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit tun müssen, sonst wird für den wichtigsten Teil des Neubaus, die unentbehrliche sittliche Erneuerung, eine Besserung der Steuermoral, noch sehr viel Zeit erforderlich bleiben. So lange kann aber die Besteuerung im neuen Deutschland nicht warten.

Die organische Verbindung der industriellen Kalkulation mit dem Kontensystem der doppelten Buchhaltung¹⁾.

Von Hans Bergmeir, Nürnberg.

I.

Bei der Untersuchung des Problems, ob und ev. in welcher Weise es möglich ist, die industrielle Kalkulation mit dem Kontensystem der dop-

¹⁾ Die Anregung zu dieser Abhandlung verdanke ich einem von Herrn Direktor Hans Müller der städtischen höheren Handelsschule in Nürnberg im Winter-Semester 1918/19 geleiteten Handels-Hochschulkurse der Stadt Nürnberg über Fabrikbuchhaltung und industrielle Kalkulation.

pelten Buchhaltung organisch zu verbinden, ist zunächst die in Frage stehende Art der industriellen Kalkulation näher zu bestimmen. Man unterscheidet eine industrielle Vor- und eine industrielle Nachkalkulation, je nachdem es sich um die Berechnung der voraussichtlich entstehenden oder der tatsächlich entstandenen Kosten von einzelnen oder mehreren Erzeugnissen, bzw. der einzelnen Betriebsabteilungen oder des ganzen Unternehmens handelt. In den verschiedensten Fällen, insbesondere aber bei Erlangung von Aufträgen, spielt die industrielle Vorkalkulation eine ungemein wichtige Rolle, die bei dem zu erwartenden schweren Konkurrenzkampf Deutschlands auf dem Weltmarkte künftig noch mehr als bisher an Bedeutung gewinnen wird. Eine richtige industrielle Vorkalkulation ist im allgemeinen sehr schwierig. Erleichtert wird sie, wenn sie sich auf die tatsächlich entstandenen Kosten gleicher oder ähnlicher Erzeugnisse, Betriebsabteilungen und Unternehmungen, also auf die industrielle Nachkalkulation stützen kann; auch die Vergleichung der durch Vorkalkulation erhaltenen Kosten eines Erzeugnisses usw. mit dessen später durch Nachkalkulation festgestellten Kosten ist für künftig aufzustellende Vorkalkulationen überaus lehrreich. Zur modernen industriellen Vorkalkulation gehört also unbedingt eine neuzeitliche industrielle Nachkalkulation. Da die Buchhaltung im allgemeinen nur vollendete Geschäftsvorfälle bucht, so ist die Vorkalkulation für das vorliegende Problem von vornherein ausgeschaltet. Es kann sich demnach bei der organischen Verbindung der industriellen Kalkulation mit dem Kontensystem der doppelten Buchhaltung nur um die industrielle Nachkalkulation handeln.

Die Nachkalkulation des Betriebsergebnisses der einzelnen Abteilungen oder des ganzen Unternehmens ist eine der Hauptaufgaben der modernen Fabrikbuchhaltung selbst. Diese Aufgabe wird gelöst mit und ohne Inventur durch Gegenüberstellung, je nach der Art der Fabrikation, entweder der Betriebsaufwendungen und der Leistungen überhaupt oder nur der Kosten und des Erlöses der verkauften Fabrikate unter Einschaltung einer der Eigenart des betreffenden Fabrikbetriebes angepaßten Betriebsbuchführung in das Kontensystem der doppelten Buchhaltung mit besonderen Konten für Einkauf, Lagerung und Abgabe der Materialien an den Betrieb, für Auszahlung und Verteilung der Löhne, für die Betriebsunkosten, die insbesondere nach den Bedürfnissen der Kalkulation (Gesamt- oder Einzelkalkulation) unterteilt werden, für die Herstellung, für die Lagerung und für den Verkauf der Produkte, getrennt ev. nach den einzelnen Fabrikationsabteilungen bzw. Hauptprodukten, usw. Da die Nachkalkulation des Betriebsergebnisses also eine der schon gelösten Hauptaufgaben der industriellen doppelten Buchhaltung selbst darstellt, so kommt diese Art der Nachkalkulation für das zu bearbeitende spezielle Problem ebenfalls nicht weiter in Betracht.

Die genaue Formulierung des Problems lautet demnach:

Ist die organische Verbindung der industriellen Nachkalkulation der Kosten der einzelnen Fabrikate mit dem Kontensystem der doppelten Buchhaltung möglich und ev. in welcher Weise?

II.

Um zur Lösung des Problems zu gelangen, ist es vorerst erforderlich, die Nachkalkulation der einzelnen Fabrikate außerhalb der doppelten Buchhaltung kurz zu behandeln.

Die Preise der Erzeugnisse in der Industrie setzen sich bekanntlich zusammen aus den Selbstkosten $+$ Gewinn $-$ Verlust. Die Selbstkosten der industriellen Erzeugnisse werden von der neuzeitlichen Kalkulation unterteilt in Herstellungskosten und Verkaufskosten. Die Schwierigkeit der Feststellung der Preise für die Erzeugnisse in der Industrie liegt bei den Herstellungskosten. Zu letzteren gehören auch die sogenannten Betriebsunkosten einschließlich der Abschreibungen für die Abnutzung der Fabrikanlagen und der Zinsen des für die Fabrik zur Herstellung der Erzeugnisse aufgewendeten Kapitals. Der Erlös aus Abfällen ist bei der Feststellung der Herstellungskosten natürlich zu berücksichtigen.

Zwei Wege gibt es, die tatsächlichen Herstellungskosten angefertigter Gegenstände durch Nachkalkulation außerhalb der doppelten Buchhaltung möglichst genau festzustellen:

1. Die summarische Zusammenstellung der gesamten Herstellungskosten eines Betriebes und deren Division durch die erzeugte Menge zur Erzielung eines Herstellungskosten-Einheitspreises;
2. Die Einzel-Zusammenstellung der Herstellungskosten für ein oder mehrere gleiche Erzeugnisse.

Der erste Weg hat zur Voraussetzung, daß am Anfang und Ende einer Rechnungsperiode angefangene Fabrikate entweder nicht in Arbeit sind oder durch Inventur oder Einzelkalkulation oder annähernd durch Schätzung bei Erfahrung festgestellt werden, und daß die gesamte Erzeugung einer Rechnungsperiode gleichmäßig teilbar ist. Dieser Weg ist deshalb nur in beschränktem Umfange begehbar, z. B. bei Elektrizitätswerken und Bahnen.

Der zweite, häufigere Weg bedingt die Voraussetzungen des ersten Weges nicht und ist überall da zu beschreiten, wo jene Voraussetzungen fehlen und wo nicht allzugroße Schwierigkeiten und unverhältnismäßig hohe Kosten hierdurch entstehen.

Bei dem ersten Weg, der summarischen Nachkalkulation, können die Herstellungskosten für eine Rechnungsperiode außerhalb der doppelten Buchhaltung durch Lagerbücher oder Lagerkarten (Materialverbrauch), Lohnlisten (Löhne und Gehälter) und Unkosten-Zusammenstellungen ermittelt werden. Handelt es sich um Betriebe mit mehreren Fabrikationen, dann ist der Materialverbrauch für jede Fabrikationsabteilung gesondert festzustellen;

es sind für jede solche Abteilung gesonderte Lohnlisten zu führen und die Unkosten-Zusammenstellungen für jede Fabrikationsabteilung gesondert anzufertigen, ebenso die Erlöse aus Abfällen getrennt festzustellen.

Beim zweiten Weg, bei der Einzel-Nachkalkulation außerhalb der doppelten Buchhaltung, werden die Herstellungskosten mit Hilfe von Material- und Lohnscheinen und anderen Einzelbelegen gefunden. Während beim ersten Weg die Herstellungskosten nach der Art und Weise ihrer Aufzeichnung in Lagerbüchern oder Lagerkarten, in Lohn- und Gehaltslisten und in sonstigen Büchern grob und teilweise ohne scharfe Abgrenzung nach Materialien, Löhnen und Gehältern sowie sonstigen Herstellungskosten unterteilt werden können, erfolgt beim zweiten Weg, ebenfalls nach der Art ihrer Ermittlung, die Unterteilung der Herstellungskosten in direkte und indirekte. Die für den zu kalkulierenden Gegenstand allein aufgewendeten Herstellungskosten lassen sich nämlich mit Hilfe von Material- und Lohnscheinen usw. direkt ermitteln; sein Anteil an den auch für andere gleichzeitig hergestellte Gegenstände mit aufgewendeten allgemeinen Herstellungskosten kann in der Regel nur indirekt in der Weise festgestellt werden, daß man die allgemeinen Herstellungskosten für einen Zeitraum zusammenfaßt und sie dann nach einem Verhältnis auf die in diesem Zeitraum hergestellten Erzeugnisse umlegt. Man unterscheidet demnach direkte Materialien, direkte Löhne und sonstige direkte Herstellungskosten einerseits und indirekte Materialien, indirekte Löhne und sonstige indirekte Herstellungskosten andererseits; die indirekten Herstellungskosten werden vielfach ebenfalls als Betriebsunkosten, wie die sonstigen Herstellungskosten bei der summarischen Kalkulation, bezeichnet¹⁾. Es ist anzustreben, möglichst alle für den zu kalkulierenden Gegenstand allein aufgewendeten Herstellungskosten direkt zu ermitteln. Zweckmäßig kennzeichnet man die einzelnen zu kalkulierenden Gegenstände durch Auftragsnummern, die ihrerseits gegebenenfalls nach Positionsnummern unterteilt werden.

Die Art der Zusammenstellung und Verrechnung der indirekten Herstellungskosten hängt von der Größe und Organisation des Betriebes und von der Inanspruchnahme der verschiedenen Werkstattabteilungen, Maschinen und Arbeitsplätze durch die einzelnen Erzeugnisse ab. Handelt es sich um einen kleinen Betrieb, dessen Erzeugung sich in einem oder wenigen Räumen abspielt, oder um Fabrikate, die die verschiedenen Fabrikationsabteilungen, Maschinen und Arbeitsplätze ziemlich gleichmäßig in Anspruch nehmen, dann genügt es vielfach für die Kalkulation, die indirekten Herstellungskosten zu einer Summe zusammenzustellen und mit einer einzigen Verhältniszahl den Anteil des zu kalkulierenden

Gegenstandes an den indirekten Herstellungskosten zu bestimmen. Die Feststellung der indirekten Herstellungskosten kann in diesem Falle durch Lagerbücher oder Lagerkarten, Lohn- und Gehaltslisten und sonstige Bücher in der Weise vor sich gehen, daß man mit diesen Unterlagen die gesamten Herstellungskosten eines Zeitraumes ermittelt und hiervon die mittels Lohn- und Materialscheine festgestellten direkten Herstellungskosten abzieht; der Rest stellt dann die Summe der indirekten Herstellungskosten dar.

Beanspruchen aber die einzelnen Erzeugnisse die verschiedenen Abteilungen usw. ungleichmäßig, dann ist es zur richtigen Bemessung ihres Anteils an den indirekten Herstellungskosten erforderlich, die indirekten Herstellungskosten jeder produzierenden, d. h. direkt an den Erzeugnissen arbeitenden Werkstattabteilung usw. gesondert festzustellen und den Anteil der einzelnen Aufträge an den indirekten Herstellungskosten mittels für jede produzierende Abteilung usw. verschiedener Verhältniszahlen zu berechnen. Eine Abteilung mit wenig Maschinen und Einrichtungen wird in der Regel verhältnismäßig geringe allgemeine, indirekte Herstellungskosten aufzuweisen haben, als eine Abteilung mit vielen kostspieligen Maschinen und Einrichtungen. Verursacht in einer Abteilung die Inanspruchnahme der einzelnen Maschinen und Arbeitsplätze durch die verschiedenen Erzeugnisse verschiedene hohe indirekte Herstellungskosten, dann ist es zur richtigen Berechnung des Anteils an den indirekten Herstellungskosten sogar erforderlich, die indirekten Herstellungskosten für die einzelnen Maschinen und Arbeitsplätze getrennt festzustellen und sie mittels Verhältniszahlen, die für jede Maschine und jeden Arbeitsplatz verschieden sein können, auf die einzelnen Erzeugnisse nach dem Grade ihrer Inanspruchnahme umzulegen. In diesen Fällen werden die indirekten Herstellungskosten mit Hilfe von Material- und Arbeitsscheinen und der einzelnen Rechnungen usw. über indirekte Herstellungskosten (Handwerkerrechnungen über Reparaturen für den allgemeinen Betrieb u. a.) auf Unkostensammelblättern oder -Karten nach den verschiedenen Arten von indirekten Herstellungskosten, getrennt für die einzelnen Abteilungen, Maschinen und Plätze, zusammengestellt; zweckmäßig werden hierbei die einzelnen Arten von indirekten Herstellungskosten durch Nummern gekennzeichnet.

(Die Material- und Arbeitsscheine sowie sonstigen Belege müssen also bei direkt für die zu kalkulierenden Aufträge geleisteten Arbeiten die Auftragsnummern, bei Arbeiten für den allgemeinen Betrieb — also bei indirekten Herstellungskosten — die Unkostennummern tragen, damit die Herstellungskosten entsprechend gesammelt werden können.)

Die periodischen indirekten Herstellungskosten des ganzen Betriebes oder der einzelnen produzierenden Abteilungen, Maschinen und Arbeitsplätze werden in Beziehung gesetzt zu den Erzeugnissen des gleichen Zeitraumes bzw. zu den in dieser Zeit

¹⁾ Die in Theorie und Praxis vorkommenden weiteren Unterscheidungen der Herstellungskosten können bei der Erörterung des vorliegenden speziellen Problems außer Betracht bleiben.

ganz oder teilweise aufgewendeten direkten Herstellungskosten usw.; und zwar können die periodischen indirekten Herstellungskosten in Verhältnis gesetzt werden z. B. 1. zu den periodisch aufgewendeten direkten Löhnen oder 2. den direkten Materialkosten oder 3. den direkten Löhnen und direkten Materialkosten bzw. den sämtlichen direkten Herstellungskosten oder 4. den direkten Arbeitsstunden oder 5. den direkten Materialmengen oder 6. zu der Stückzahl der Erzeugnisse oder deren Gewichten bzw. sonstigen Maßen. Mit Hilfe der so erhaltenen Verhältniszahl bzw. Verhältniszahlen, die dann üblicherweise als Prozentsatz bzw. Prozentsätze umgerechnet werden, wird der Anteil des einzelnen Auftrages oder der einzelnen Position an den indirekten Herstellungskosten ermittelt. Es würde zu weit führen, darauf hier näher einzugehen¹⁾.

III.

Bei der kurzen Darstellung der Nachkalkulation der Herstellungskosten von einzelnen oder mehreren Fabrikaten außerhalb der doppelten Buchhaltung unter II. ist gezeigt worden, daß die summarische Nachkalkulation in der Hauptsache in der Zusammenfassung der gesamten Herstellungskosten eines Betriebes oder einer Fabrikationsabteilung für einen Zeitraum besteht. Das kann aber bekanntlich auch vollständig innerhalb der doppelten Buchhaltung selbst durch eine geeignete Betriebsbuchführung erfolgen, wie unter I. bei der gedrängten Übersicht über die Nachkalkulation des Betriebsergebnisses durch die doppelte Buchhaltung angedeutet worden ist, so daß die summarische Nachkalkulation der Herstellungskosten von einzelnen oder mehreren Fabrikaten für das vorliegende spezielle Problem ebenfalls ausscheiden kann.

Dieses Problem kann demnach nochmals wie folgt enger gefaßt werden: Ist die organische Verbindung der industriellen Einzel-Nachkalkulation mit dem Kontensystem der doppelten Buchhaltung möglich und ev. in welcher Weise?

Meist beschränkt sich die Mitwirkung der doppelten Buchhaltung selbst bei der Feststellung der Herstellungskosten durch Einzel-Nachkalkulation auf die Zusammenstellung der indirekten Herstellungskosten. Man eröffnet in der Betriebsbuchführung ein Konto für indirekte Herstellungskosten (Betriebsunkostenkonto), das man nach den einzelnen Unkostenarten, in neuerer Zeit insbesondere unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der Kalkulation, unterteilt, sei es, daß man selbständige Konten der doppelten Buchhaltung einrichtet, sei es, daß man parallel zu dem Konto für indirekte Herstellungskosten ein Hilfsbuch führt.

Nun ist es aber möglich, wenn die einzelnen Gegenstände der Erzeugung keinen zu kleinen Teil

der gesamten Erzeugung darstellen, diese Gegenstände innerhalb der doppelten Buchhaltung selbst zu kalkulieren, indem man in der Betriebsbuchführung für jeden Gegenstand ein selbständiges Kalkulationskonto einrichtet, das für alle nach Art der Einzel-Nachkalkulation außerhalb der doppelten Buchhaltung ermittelten direkten und indirekten Herstellungskosten des betreffenden Gegenstandes belastet (für direkte Löhne zugunsten des Lohnkontos, für direkte Materialkosten zugunsten des Materialkontos, für indirekte Herstellungskosten zugunsten des Betriebsunkostenkontos) und für etwaige Abfallerlöse u. a. entlastet wird (z. B. die Herstellung von Maschinen- und Elektrizitätsanlagen). Nach Vollendung der Kalkulation werden dann die einzelnen Kalkulationskonten zu Lasten eines Fabrikationskontos oder eines Fabrikatekontos oder eines Verkaufskontos abgeschlossen. Die Grenzen der Anwendung der selbständigen Kalkulationskonten in der doppelten Buchhaltung werden lediglich durch die Frage der Zweckmäßigkeit gezogen; insbesondere kommt hier die Zahl der erforderlichen Einzelbuchungen und die Übersichtlichkeit des Kontensystems in Betracht.

Aber auch sonst, also wenn die einzelnen Gegenstände nur einen kleinen oder kleinsten Teil der gesamten Erzeugung darstellen, kann man die außerhalb der doppelten Buchhaltung vorgenommenen Einzel-Nachkalkulationen mit dem Kontensystem der doppelten Buchhaltung organisch verbinden und zwar im Verhältnis eines Hilfsbuches zum Konto oder eines Spezialjournals zum Hauptbuch der doppelten Buchhaltung¹⁾.

In diesem Falle wird z. B. das Fabrikationskonto in der Betriebsbuchführung nach Ablauf der Rechnungsperiode (eines Monats oder größeren Zeitraumes) belastet mit den Summen der durch Einzel-Nachkalkulation außerhalb der doppelten Buchhaltung ermittelten direkten Löhne, direkten Materialverbrauchs- und indirekten Herstellungskosten dieser Periode zugunsten von Lohnkonto, Materialkonto und Betriebsunkostenkonto. Das Betriebsunkostenkonto wird belastet für die indirekten Herstellungskosten, die entweder durch Abzug der direkten Löhne und direkten Materialverbrauchs- von den gesamten Löhnen und

¹⁾ Meines Wissens ist in der Literatur bisher noch nicht darauf hingewiesen worden, daß es möglich ist, die außerhalb der doppelten Buchhaltung vorgenommenen Einzel-Nachkalkulationen im Verhältnis eines Hilfsbuches zum Konto oder eines Spezialjournals zum Hauptbuch mit der doppelten Buchhaltung organisch zu verbinden. Auch Prof. Dr. Calmes läßt diese Möglichkeit außer Betracht, wenn er in seinem soeben in 3. Auflage erschienenen Buch: „Die Fabrikbuchhaltung“ (Leipzig 1919), Seite 135, schreibt: „Der Zusammenhang zwischen dem Fabrikationskonto und den Einzelkalkulationen besteht im Falle der Einzelkalkulationen darin, daß die Summe der durch Einzelkalkulationen außerhalb der Buchhaltung ermittelten Selbstkosten der in einem Betrieb erzeugten Fabrikate sich mit der in der Buchhaltung durch das Fabrikationskonto dieses Betriebes nachgewiesenen Summe der Fabrikationskosten wenigstens annähernd decken muß. Es liegt auf der Hand, daß kleine Differenzen hier unvermeidlich sind.“

¹⁾ Vergleiche auch Lilienthal, Fabrikorganisation, Fabrikbuchführung und Selbstkostenberechnung der Firma Ludw. Loewe A.-G., Berlin (J. Springer).

den gesamten Materialverbrauchskosten ermittelt oder durch Sammlung nach Unkostennummern auf Grund der Arbeitsscheine usw. festgestellt worden sind, zugunsten der Konten Löhne, Materialien u. a.; das Betriebsunkostenkonto wird in der Regel einen

Saldo aufweisen, da es praktisch nicht erreichbar ist, daß die jeweils entstehenden und die jeweils durch Einzel-Nachkalkulation außerhalb der doppelten Buchhaltung den direkten Herstellungskosten zugeschlagenen indirekten Herstellungskosten rest-

Konten-Skizzen.

Soll		1. Lohnkonto.		Haben	
<i>An Kassakonto</i>			<i>Per Fabrikationskonto</i>		
Löhne laut Lohnlisten		M 180 000.—	Direkte Löhne laut Kalkulation		M 100 000.—
			<i>Per Betriebsunkostenkonto</i>		
			Indirekte Löhne (entweder durch Abzug der direkten Löhne laut Kalkulation von den gesamten Löhnen laut Lohnlisten oder durch Unkostensammlung mit Hilfe von Arbeitsscheinen ermittelt)		„ 80 000.—
		M 180 000.—			M 180 000.—
Soll		2. Materialkonto		Haben	
<i>An verschiedene Konten (Debitoren, Kassa usw.)</i>			<i>Per Fabrikationskonto</i>		
Wareneingang		M 600 000.—	Direkte Materialverbrauchskosten laut Kalkulation		M 150 000.—
			<i>Per Betriebsunkostenkonto</i>		
			Indirekte Materialverbrauchskosten (entweder durch Abzug der direkten Materialverbrauchskosten laut Kalkulation von den gesamten Materialverbrauchskosten laut Lagerbücher bzw. Lagerkarten oder durch Unkostensammlung mit Hilfe von Materialentnahmescheinen ermittelt)		„ 160 000.—
Soll		3. Betriebsunkostenkonto.		Haben	
<i>An Lohnkonto</i>			<i>Per Fabrikationskonto</i>		
Indirekte Löhne (entweder durch Abzug der direkten Löhne laut Kalkulation von den gesamten Löhnen laut Lohnlisten oder durch Unkostensammlung mit Hilfe von Arbeitsscheinen ermittelt)		M 80 000.—	Von der Kalkulation verrechnete indirekte Herstellungskosten		M 250 000.—
<i>An Materialkonto</i>			<i>Per Verkaufskonto*)</i>		
Indirekte Materialverbrauchskosten (entweder durch Abzug der direkten Materialverbrauchskosten laut Kalkulation von den gesamten Materialverbrauchskosten laut Lagerbücher bzw. Lagerkarten oder durch Unkostensammlung mit Hilfe von Materialentnahmescheinen ermittelt)		„ 160 000.—	Von der Kalkulation zu wenig verrechnete indirekte Herstellungskosten		„ 1 000.—
<i>An verschiedene Konten (Kassa u. a.)</i>					
Sonstige indirekte Herstellungskosten (durch Unkostensammlung auf Grund von Rechnungen u. a. ermittelt)		„ 11 000.—			
		M 251 000.—			M 251 000.—

*) Der vor Eintragung der Abschlußbuchung vorhandene Sollsaldo von M 1000.— zeigt an, daß die Zuschläge der indirekten Herstellungskosten durch die Kalkulation zu niedrig waren und für die künftige Periode erhöht werden müssen. — Theoretisch wäre es richtiger, die Differenz zwischen wirklichen und verrechneten indirekten Herstellungskosten dem Fabrikationskonto zu belasten; aus praktischen Gründen, insbesondere in größeren Betrieben, muß man wegen der Umständlichkeit der Verteilung dieser Differenz auf die einzelnen fertigen Fabrikate diese Ungenauigkeit der Kalkulationspreise in der Regel in Kauf nehmen. Es ist Sache

der Kalkulation, durch schnellste Korrektur der Unkostenzuschläge den Unterschied zwischen den wirklich entstandenen und den verrechneten indirekten Herstellungskosten nach Möglichkeit klein zu gestalten. Annähernd, mittels eines Verhältnissatzes, kann man diesen Unterschied noch auf die Erzeugnisse umlegen. Im vorliegenden Beispiel beträgt der Unterschied M 1000.—, die direkten Löhne M 100 000.—, d. i. 1%, die also bei jedem Gegenstand nachträglich noch zu berücksichtigen wären; geschieht das, dann steht nichts im Wege, jenen Unterschied dem Fabrikationskonto zu belasten.

Soll		4. Fabrikationskonto*).	Haben
<i>An Lohnkonto</i>			
Direkte Löhne laut Kalkulation	M 100 000.—	<i>Per Fabrikatekonto</i>	
<i>An Materialkonto</i>		Fertiggestellte Fabrikate zum Kalkulationspreis	M 450 000.—
Direkte Materialverbrauchskosten laut Kalkulation	„ 150 000.—		
<i>An Betriebsunkostenkonto</i>			
Indirekte Herstellungskosten laut Kalkulation	„ 250 000.—		

*) Die Einzel-Nachkalkulationen stehen im Verhältnis eines Hilfsbuches zum Fabrikationskonto, bzw. sie werden als Spezial-Journal geführt. Der Sollsaldo = M 50 000.— = Herstellungskosten (direkte Löhne + direkte Materialver-

brauchskosten + verrechnete indirekte Herstellungskosten) der noch in Arbeit befindlichen Fabrikate. Das Fabrikationskonto wird hier als reines Bestandskonto geführt.

Soll		5. Fabrikatekonto*).	Haben
<i>An Fabrikationskonto</i>			
Fertiggestellte Fabrikate zum Kalkulationspreis	M 450 000.—	<i>Per Verkaufskonto</i>	
		Verkaufte Fabrikate zum Kalkulationspreis**)	M 300 000.—

*) Das Fabrikatekonto wird als reines Bestandskonto geführt. Der Sollsaldo ist der Kalkulationswert (direkte Löhne + direkte Materialien + indirekte Herstellungskosten) der vorrätigen Fabrikate.

Kalkulationspreise gleicher Gegenstände aus verschiedenen Fabrikationsperioden auseinanderzuhalten und bei der Verbuchung zu berücksichtigen; derartige Differenzen sind bei der Inventur durch ein Erfolgskonto (z. B. Verkaufskonto) auszugleichen.

**) Praktisch ist es nicht immer leicht, die verschiedenen

Soll		6. Verkaufskonto*).	Haben
<i>An Fabrikatekonto</i>			
Verkaufte Fabrikate zum Kalkulationspreis	M 300 000.—	<i>Per verschiedene Konten (Debitoren u. a.)</i>	
<i>An Verkaufskostenkonto</i>		Verkaufte Fabrikate zum Verkaufspreis	M 400 000.—
Verkaufskosten	„ 59 000.—		
<i>An Betriebsunkostenkonto</i>			
Durch die Kalkulation zu wenig verrechnete indirekte Herstellungskosten	„ 1 000.—		

*) Das Verkaufskonto ist ein Erfolgskonto. Der Haben-saldo = M 40 000.— = Gewinn. Bei dem hier angewandten Verfahren der Trennung der gemischten Bestandskonten in reine Bestandskonten und Erfolgskonten, das insbesondere den bahnbrechenden Schriften von Prof. Dr. Schaer (Dr.

Langenscheidt, Berlin) zu verdanken ist, ist dieser Gewinn, wie aus dem Verkaufskonto ersichtlich ist, ohne Inventur zu ermitteln, so daß die Inventur nur noch eine allerdings von Zeit zu Zeit nicht zu entbehrende Kontrollfunktion ausübt.

los übereinstimmen¹⁾. Ein Soll-Saldo bedeutet, daß durch die Einzel-Nachkalkulation zu wenig indirekte Herstellungskosten (Verlust), ein Haben-Saldo, daß zu viel verrechnet wurden (Gewinn); der Saldo muß bei der Erfolgsrechnung (Nachkalkulation des Betriebsergebnisses) berücksichtigt werden.

Wenn das Fabrikationskonto als reines Bestandskonto geführt wird und die fertigen Fabrikate zum Kalkulationspreis vom Fabrikationskonto fortgeschrieben werden, dann stellt der Saldo des Fabrikationskontos die nachkalkulierten Herstellungs-

kosten der angefangenen, noch in Arbeit befindlichen Fabrikate dar. (Dieser Herstellungswert ist bekanntlich für die Ermittlung des Betriebsergebnisses ohne Inventur von großer Wichtigkeit.)

Die vorstehenden Kontenskizzen, bei denen, um das Prinzip des Verfahrens recht deutlich zu machen, die Verhältnisse der Praxis etwas vereinfacht worden sind, erläutern das Verfahren bei der organischen Verbindung der außerhalb der doppelten Buchhaltung vorgenommenen Einzel-Nachkalkulationen mit dem Kontensystem der doppelten Buchhaltung, wobei also die Einzel-Nachkalkulationen im Verhältnis eines Hilfsbuches zum Fabrikationskonto stehen, bzw. als Spezialjournal geführt werden, noch näher.

Damit ist die Möglichkeit der organischen Verbindung der industriellen Einzel-Nachkalkulation mit dem Kontensystem der doppelten Buchhaltung nachgewiesen. Die wichtigsten Kontrollen der industriellen Einzel-Nachkalkulation durch die doppelte Buchhaltung, die sich im allgemeinen naturgemäß nicht auf Einzelheiten erstrecken können,

¹⁾ Man müßte jeweils erst die Beendigung der Sammlung der indirekten Herstellungskosten nach Schluß der laufenden Rechnungsperiode abwarten, bevor die erste Einzel-Nachkalkulation abgeschlossen werden könnte; das würde die ganze Rechnungsführung verzögern, da auch die Buchhaltung wiederum mit dem Abschluß von den Schlußergebnissen der Einzel-Nachkalkulation abhängig ist. Es werden also praktisch die indirekten Herstellungskosten einer vorhergehenden Rechnungsperiode auf die Erzeugnisse einer folgenden Epoche umgelegt. (Siehe auch Fußnote zum Betriebsunkostenkonto der Kontenskizzen.)

sind in der Hauptsache aus der folgenden Übersicht zu ersehen¹⁾:

1. Das Lohnkonto, das zunächst mit den gesamten Löhnen auf Grund der Lohnlisten belastet wird, muß durch die von der Einzel-Nachkalkulation ermittelten direkten Löhne und durch die von der Unkostensammlung erfaßten indirekten Löhne ausgeglichen werden, wobei natürlich vorausgesetzt wird, daß für die Auszahlung der Löhne, die Nachkalkulation und die Unkostensammlung die gleiche Rechnungsperiode in Betracht kommt.

2. Die von der Einzel-Nachkalkulation festgestellten direkten Materialverbrauchskosten und die von der Unkostensammlung ermittelten indirekten Materialverbrauchskosten müssen zusammen gleich sein den von der Materialverwaltung auf Grund der Lagerbücher bzw. Lagerkarten für den gleichen Zeitraum ermittelten gesamten Materialverbrauchskosten.

3. Im Betriebsunkostenkonto werden in jeder Rechnungsperiode den tatsächlich entstandenen, durch Unkostensammlung ermittelten indirekten Herstellungskosten die für den gleichen Zeitraum durch die Einzel-Nachkalkulation verrechneten indirekten Herstellungskosten gegenüber gestellt; je größer der Saldo ist, desto unrichtiger sind im allgemeinen die Unkostenzuschläge.

4. Wenn die in das Haben des Fabrikationskontos eingestellten Preise der fertigen Fabrikate richtig nachkalkuliert sind, muß der Sollsaldo dieses Kontos mit den nachkalkulierten Herstellungskosten der noch in Arbeit befindlichen Fabrikate übereinstimmen.

Rechtsfragen des Tages.

In den drei Monaten, die seit dem Erscheinen des letzten Heftes dieser Zeitschrift verfloßen sind, hat die rechtliche Fundamentierung der neuen Staatsform erhebliche Fortschritte gemacht. Durch das Gesetz über die vorläufige Reichsgewalt vom 10. Februar 1919 ist eine einstweilige verfassungsmäßige Grundlage geschaffen, und sind gesetzgebende Faktoren eingesetzt worden. Von nicht geringerer Wichtigkeit ist das sogenannte Übergangsgesetz vom 4. März 1919. Durch dieses sind die seit dem 9. November 1918 vom Rate der Volksbeauftragten oder der Reichsregierung erlassenen und verkündeten Verordnungen vorbehaltlich der Entscheidung der Nationalversammlung mit Gesetzeskraft bekleidet, und es ist damit ein insbesondere für die rechtssprechenden Organe sehr unbequemer Zwischenzustand beseitigt worden. Nach jeder Staatsumwälzung tritt unvermeidlich eine Art von Interregnum ein, während dessen die Macht die einzige Grundlage des staat-

¹⁾ Diese Kontrollen können zwar auch ohne organische Verbindung der industriellen Einzel-Kalkulation mit der doppelten Buchhaltung vorgenommen werden, doch ist dann die Herstellung des Ausgleiches bei Differenzen nicht, wie bei der Verbindung mit der doppelten Buchhaltung, zwingender Natur.

lichen Lebens bildet. Diese Zwischenzeit so sehr wie möglich abzukürzen, ist die Pflicht aller an Verantwortungsstelle Stehenden, und dieser Pflicht haben die Führer der Volksbewegung vom 9. November nach bestem Wissen genügt. Es ist der Nationalversammlung vielfach in der Presse der Vorwurf gemacht worden, daß sie nicht mit der erforderlichen Schnelligkeit arbeitet. Diese Behauptung ist durchaus ungerecht. Wenn man sich die Anzahl der seit dem Zusammentreten der Nationalversammlung von ihr verabschiedeten Gesetze ansieht, so bewundert man die Größe der geleisteten Arbeit. Außer den beiden bereits erwähnten Grundgesetzen hat die Nationalversammlung z. B. verabschiedet: die Nachträge zum Reichshaushaltsétat, das Notgesetz für elsäß-lothringische Angelegenheiten, das wichtige Gesetz über die Vergütung von Leistungen für die rheinischen Besetzungsarmeen, das Gesetz zum Schutz gegen die Folgen der Verkehrserschwerung mit den besetzten Gebieten, das Gesetz über die Bildung einer vorläufigen Reichswehr und das Gesetz über die Regelung der Kaliwirtschaft. Dazu kommt als wichtigster Beratungsgegenstand die Durcharbeitung der neuen Verfassung, mit deren Feststellung die Nationalversammlung ihre Hauptaufgabe gelöst haben wird. Mangel an Fleiß und Fehlen positiver Ergebnisse kann also der Weimarer Tagung sicher nicht vorgeworfen werden. Was die Kritiker vermissen, ist offenbar die Verzögerung der Sozialisierung. Man kann dieses Schlagwort leicht in die Debatte werfen; es ist aber sehr schwer im einzelnen Falle festzustellen, welche Betriebe der Sozialisierung zugeführt werden sollen. Noch viel schwerer ist es, die für gewisse Unternehmungen als richtig und zeitgemäß erkannte Sozialisierung im einzelnen durchzuführen. Dieser Begriff ist überhaupt schillernd. Wenn man den Volksrednern, die in Versammlungen mit diesem Schlagwort operieren, zu Leibe geht, dann stellt sich in der Regel heraus, daß sie sich davon keine rechte Vorstellung zu machen vermögen. Manche verstehen darunter die Einführung des Staatsbetriebes oder die Kommunalisierung, andere eine erweiterte Beteiligung der Angestellten an den Betriebsergebnissen des Unternehmens, die sie durch ihre Arbeit mit erzielt haben. Den allermeisten Arbeitern und Angestellten ist das letztere die Hauptsache, und gerade der eben beendete Bankbeamtenstreik beweist dies aufs deutlichste. Daß auch diese gebildete Klasse von kaufmännischen Angestellten zur Arbeitseinstellung greifen mußte, um gewisse seit Jahren gestellte Forderungen durchzusetzen, zeigt, daß in den Kreisen der Bankunternehmer das Bewußtsein der Forderungen des Tages nicht schneller und energischer Platz gegriffen hat, als bei den Staatsbehörden. Für jeden Vaterlandsfreund war es ein überaus betrübendes Schauspiel, daß auch in Kaufmannskreisen die Ausstandsbewegung, die für die deutsche Volkswirtschaft so überaus verderblich ist, Platz gegriffen hat. Bei gegenseitigem guten Willen hätte das sicher vermieden werden können.

Bemerkenswert war es, wie tief der Bankbeamtenstreik in das Wirtschaftsleben eingegriffen hat. Wir haben uns seit Jahren bemüht, die bargeldlose Zahlungsweise an die Stelle der effektiven Geldübertragung zu setzen und nur so konnte der ohnehin schon fühlbar gewordene Mangel an Geldmitteln überwunden werden. Der Streik hat nun die Kehrseite gezeigt, daß nämlich die ganze Volkswirtschaft vom ordnungsmäßigen Funktionieren der Banken abhängig ist. Wir hoffen, daß es sich bei allen diesen Streiks um Zuckungen des in Erregung befindlichen Volkskörpers handelt, die nach Wiederkehr gesunder Ernährungs- und Arbeitsverhältnisse beseitigt sein werden. —

Die Friedensverhandlungen in Versailles werden nunmehr beginnen. So zersplittert das deutsche Volk, wie die Vorgänge in München und an anderen Stellen zeigen, augenblicklich ist, in einem Punkte hat die Reichsregierung sicher jeden Deutschen hinter sich: in dem Bestreben, einen Frieden abzulehnen, der deutsche Landesteile vom Reiche trennen und uns in eine dauernde Tributpflichtigkeit gegenüber unseren Feinden bringen würde. Unter ihnen erscheint nur einer bereit, dem deutschen Volke eine Daseinsmöglichkeit zu gewährleisten. Ob es Wilson gelingen wird, seine idealen Bestrebungen durchzusetzen und den ewigen Frieden durch den neu zu schaffenden Völkerbund aufzurichten, darüber kann man zurzeit keine Prophezeiungen wagen. Soweit es sich bisher übersehen läßt, sind die Friedensbedingungen und ist die Stellung, die man Deutschland in dem zu schaffenden Völkerbund anzuweisen gedenkt, so schmachvoll und eines Volkes von 70 Millionen so unwürdig, daß wir in einer so geschaffenen Liga nicht die Grundlage eines dauernden Friedens zu erblicken vermögen. Nimmt man uns das Saargebiet, reißt man das urdeutsche Danzig und Teile von Schlesien und Westpreußen vom Reiche los, schiebt man die französische Verteidigungslinie bis an den Rhein vor, so wird neuer Zündstoff angehäuft, und es bedarf nur eines Funkens, um die Flamme des Krieges wieder zur Entzündung zu bringen. Gambetta hat nach 1871 das berühmte Wort geprägt: „Toujours y penser, jamais en parler.“ Dieser Satz würde auch für jeden Deutschen maßgebend bleiben, wenn uns jetzt ein Gewaltfrieden aufgezwungen wird. Das ist besonders für den deutschen Kaufmann von großer Bedeutung. Wenn erst Ruhe und Frieden bei uns eingekehrt ist, dann werden unsere jungen Handelspioniere wieder in die Welt hinausgehen müssen. Sie werden einen noch schwereren Stand haben, als vor 1870, und ihre Stellung wird um so bedrohter und unbequemer sein, je schlechter der Frieden ist, zu dem wir genötigt werden. —

Eine außerordentlich wichtige Aufgabe erwächst der Reichsregierung nach Herbeiführung des Friedens in der Heilung der durch den Krieg im Erwerbsleben geschlagenen Wunden. Bismarck hat in seiner großen Rede über die Kriegsschädenvergütung vom 9. Juni 1871 das bekannte Wort ge-

prägt: „So viel Geld hat Frankreich gar nicht, um uns alle Kriegsschäden zu ersetzen.“ Dieses Wort kann heute, wo wir nicht nur keine Entschädigung erhalten, sondern unzweifelhaft eine solche werden zahlen müssen, wo wir nicht nur einen 4 $\frac{1}{2}$ jährigen Krieg hinter uns haben, sondern nach Beendigung des Krieges in sinnloser eigener Zerfleischung unsere wirtschaftlichen Werte selbst zerstören, dahin verändert werden, daß es in der ganzen Welt nicht so viele Milliarden gibt, wie erforderlich werden, um uns auf den status quo ante bellum zu setzen. Uns ist nur ein Kapital geblieben, das uns niemand wird nehmen können: Unsere unerschöpfliche deutsche Arbeitskraft und unser Bienenfleiß, unsere Unternehmungslust und unsere Strebbarkeit. Wir können aber von diesen dem Deutschen und insbesondere dem deutschen Kaufmann eigenen Qualitäten nur Gebrauch machen, wenn wir das Bewußtsein haben, daß wir für uns und nicht als Sklaven unserer Feinde arbeiten. Wir müssen uns auch darüber klar sein, daß wir das meiste selbst tun, und nicht alle Hilfe von dem ohnehin überlasteten Staate erwarten können. Kriegsgeschädigt sind die weitesten Volkskreise. Nur wenige haben vom Kriege Vorteil gehabt und diesen ihnen zu entziehen und der Allgemeinheit zuzuführen, wird eine der wichtigsten Aufgaben der künftigen Finanzpolitik sein. Leider haben die Unruhen, welche Deutschland seit dem 9. November erregen, die erforderliche Schnelligkeit im Zugreifen behindert, und so sind unzweifelhaft große Werte versteckt und ins Ausland verbracht worden.

Unter den vielen Interessentenkreisen, die für ihre während des Krieges erlittenen Verluste einen Ersatz von Reichs wegen erstreben, finden sich auch die Inhaber von Patenten und Gebrauchsmustern. Sie sind tatsächlich schwer geschädigt worden. Sie haben von den Erfindungen, die sie gemacht haben, während der fünf Kriegsjahre keinen Nutzen ziehen können, wohl aber zwecks Erhaltung ihrer Patente die hohen Gebühren zahlen müssen, und stehen nun der Gefahr gegenüber, daß, soweit der Patentschutz abgelaufen ist, oder sich dem Ende nähert, andere kapitalkräftigere Elemente sich ihre geistigen Erzeugnisse zunutze machen. Der Bund technischer Berufsstände hat in einer großen, am 24. April abgehaltenen Versammlung eine kraftvolle Demonstration für die Verlängerung der Patente und Gebrauchsmuster unter Fortfall der Gebühren für die Kriegszeit veranstaltet. Man kann es durchaus verstehen, daß die Interessenten sich durch die Ausschaltung von fünf Nutzungsjahren bedrückt fühlen. Mit der Fassung des erfinderischen Gedankens ist die Tätigkeit des Erfinders nicht abgeschlossen. Im Gegenteil, er ist gerade nachher noch vor die nicht weniger schwere Aufgabe gestellt, den gefundenen technischen Gedanken auszugestalten und in die Industrie einzuführen. Es handelt sich hierbei nicht nur um den Schutz von Monopolrechten zugunsten einzelner. Es liegt vielmehr auch ein volkswirtschaftliches Interesse vor, daß die für Deutsche geschützten

Patente voll zur Ausnutzung kommen. Würden sie jetzt aufhören, so würde das Ausland, das infolge der während des Krieges eingetretenen Enteignung der deutschen Schutzrechte die Gelegenheit wahrgenommen hat, die Erfindungen nachzuahmen, mit der größeren dort angesammelten Kapitalkraft unsere Schutzindustrien totmachen, und andererseits würden wir nicht in der Lage sein, für die bisher geschützten Erfindungen auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig zu sein. Die Reichsregierung war dem Gedanken eines verlängerten Schutzes der Patente und Gebrauchsmuster unter Streichung der Gebühren der Kriegszeit ursprünglich nähergetreten und hatte einen Gesetzentwurf ausarbeiten lassen, der diesen Gedanken Rechnung trug. Sie ist neuerdings wieder davon abgekommen, offenbar aus zwei Erwägungen. Einmal wegen der großen Einbuße des Reichs an Gebühren, die bei der unheilvollen Finanzlage des Reiches schwer zu entbehren sind, und ferner, weil sie damit einen Grundsatz aufgeben würde, den sie bisher — außer bei dem Gesetz über die Wiederherstellung der deutschen Handelsflotte — niemals verlassen hat, nämlich die Nichtanerkennung einer Entschädigungspflicht für Erwerbsverluste.

Unübersehbar sind die Schwierigkeiten, die sich einem Wiederaufbau der deutschen Volkswirtschaft, des deutschen Handels und der Wiedereroberung unserer Stellung auf dem Weltmarkt entgegenstellen und zur Beseitigung dieser Schwierigkeiten gibt es nur ein Mittel: Arbeit. Heilfron.

Verschiedenes.

Zum bargeldlosen Zahlungsverkehr.

Von F. Werner, Königsberg i. Pr.

Auf die von der Provinzialstelle Königsberg für den bargeldlosen Zahlungsverkehr durch Vermittlung des Oberpräsidiums Königsberg bei öffentlichen Kassen Ostpreußens veranstaltete Rundfrage nach ihrem Zahlungsverkehr sind von insgesamt 293 Kassen Antworten eingegangen. Es wurden befragt die Regierungshauptkassen, die Kreis-, Kreiskommunal-, Kreissparkassen, die Forst-, Eisenbahn-,

Zoll-, Justiz-, Stadtkassen, die städtischen Sparkassen, Provinzialhauptkassen, die Kasse des Elektrizitätswerks Königsberg, die Kasse des Viehhandelsverbandes, die Kassen von Grundbesitzervereinen und Genossenschaftskassen.

Der Fragebogen hatte folgenden Inhalt:

1. Bei welchen Banken besitzen Sie ein Konto für den bargeldlosen Verkehr?
2. a) Welches war der Gesamt-Kassenumsatz im letzten Rechnungsjahr?
b) Welcher Teil desselben erfolgte bargeldlos?
3. Von den Ausgaben Ihrer Kassen erfolgen:
a) in Überweisungen:
1. auf Banken
2. auf Postscheck
b) in Schecks:
1. auf Banken
2. auf Postscheck
c) in bar:
4. Von den Einnahmen Ihrer Kassen erfolgen:
a) in Überweisungen:
1. auf Banken
2. auf Postscheck
b) in Schecks:
1. auf Banken
2. auf Postscheck
c) in bar:
5. a) Welcher Teil der Zahlungsempfänger besitzt Bankkonto?
b) Welchen Berufen gehören sie an?
6. a) Welche Art der bargeldlosen Zahlung bevorzugen Sie?
b) Welche Art der bargeldlosen Zahlung bevorzugt Ihre Kundschaft?
c) Welche Art der bargeldlosen Zahlung bevorzugen Ihre Lieferanten?
7. a) Nehmen Sie Verrechnungsschecks und kommen diese oft vor?
b) Event. sind die Gründe der Nichtannahme anzugeben.
8. Welche Schwierigkeiten haben Sie im bargeldlosen Zahlungsverkehr gefunden und welche Änderungen halten Sie für wünschenswert?
9. a) Empfehlen Sie Ihrer Kundschaft, Ihren Lieferanten und Ihren Beamten die Eröffnung von Bankkonten?

Kassen mit einem Gesamtumsatz von	Zahl der Kassen	Gesamtumsatz		Bargeldloser Umsatz	
		in 1000 M	vom Hundert des Gesamtumsatzes sämtl. 293 Kassen (= M 7362 994)	in 1000 M	vom Hundert des Gesamt- umsatzes Sp. 3
1	2	3	4	5	6
1 Mill. Mark einschl.	96	32 761 ¹⁾	0,4	11 588	37,1
über 1—10 „ „ „	90	373 511	5,1	191 437	51,3
„ 10—50 „ „ „	80	2 187 247 ²⁾	29,7	1 328 740	61,7
„ 50—100 „ „ „	16	1 115 666	15,2	859 238	77,0
„ 100 „ „ „	11	3 653 809	49,6	2 717 674	74,4
zusammen:	293	7 362 994 ³⁾	100,0	5 108 677	69,7

¹⁾ 31 273

²⁾ 2 152 800

³⁾ 7 327 059

nach Abzug des Gesamtumsatzes derjenigen Kassen, welche den bargeldlosen Umsatz nicht angegeben haben (nur wichtig für die richtige Berechnung der Verhältniszahlen von Spalte 6).

- b) Welche Gründe werden seitens dieser Kreise gegen die Eröffnung von Bankkonten angeführt?
- c) Welche Schwierigkeiten begegnen Ihnen untergeordnete Kassen im bargeldlosen Zahlungsverkehr?

Der Begriff „Kassenumsatz“ ist von den Kassen nicht gleichmäßig aufgefaßt worden, die einen haben darunter Eingänge zuzüglich Ausgänge verstanden, andere nur die eine Seite des Kassabuches. Schließlich ist der Kassatumsatz sowohl wie der bargeldlose Umsatz vielfach nur schätzungsweise angegeben worden.

Der Umsatz der genannten 293 Kassen Ostpreußens im Jahre 1917 verteilt sich wie vorstehend.

Streik, Aussperrung und Lieferungsverträge.

Von Hans Werneburg, Berlin-Schöneberg.

Seinem Begriff und Wesen nach kennzeichnet sich der Streik als ein Kampf-, Zwangs- und Machtmittel, bestehend in der gemeinsamen Niederlegung der Arbeit seitens einer relativ großen Anzahl von erwerbstätigen Personen eines Berufes, Standes oder einer Klasse bzw. einer Kategorie derselben, um wirtschaftliche oder soziale, bisweilen auch politische Forderungen für die direkt beteiligten oder andere Personen durchzusetzen. Demnach ist also der Streik ein Kampfmittel, woraus sich dann die weitere Unterscheidung zwischen Angriffs- und Abwehrstreik ergibt. Während der wirtschaftliche Angriffsstreik eine Veränderung der gegenwärtigen Arbeitsbedingungen zum Ziele hat, bezweckt der Abwehrstreik die Aufrechterhaltung der gegenwärtigen Arbeitsbedingungen, will also eine Verschlechterung derselben abwehren. Diese Unterscheidung, die in der Praxis keine große Rolle spielt, ist juristisch stets zu treffen, da die Einwirkungen von Angriffs- und Abwehrstreik auf die Lieferungsverträge des Unternehmers mit dritten Personen nicht gleich-, sondern verschiedenartig gestaltet sind, wie noch zu zeigen sein wird.

Während der Streik sich demnach als ein Kampfmittel der Arbeitnehmer in ihrem Interessenstreit mit den Arbeitgebern kennzeichnet, stellt sich die Aussperrung als eine Waffe der Arbeitgeber in dem wirtschaftlichen Kampfe mit ihren Arbeitern dar. Entsprechend der obigen Begriffsbestimmung des Streikes ist also die Aussperrung ein Kampf-, Zwangs- und Machtmittel, bestehend in der Produktionseinstellung oder Produktionsbeschränkung durch Entlassung einer oder mehrerer Kategorien von beschäftigten oder angestellten Personen, bzw. einer relativ großen Anzahl derselben, um hierdurch wirtschaftliche, soziale oder politische Vorteile für die direkt beteiligten oder andere Unternehmer zu erwirken.

Bei der nunmehr zu erörternden Frage nach dem Einfluß von Streik und Aussperrung auf die Lieferungsverträge der Großindustrie ist die Frage des Einflusses des Streikes auf diese Verträge von der-

jenigen nach dem Einfluß einer Aussperrung vollkommen getrennt zu halten. Gemeinsam ist beiden lediglich der tatsächliche Erfolg, daß sowohl durch Streik wie auch durch Aussperrung eine Unterbrechung in dem wirtschaftlichen Unternehmen des Arbeitgebers eintritt, die ihm regelmäßig die Erfüllung seiner Vertragspflichten aus Lieferungsverträgen mit Dritten entweder ganz oder teilweise unmöglich machen wird. Rechtlich liegt aber doch Wesensverschiedenheit zwischen beiden vor, weil der Streik nicht eine Maßnahme des Arbeitgebers — des Schuldners aus dem Lieferungsvertrage mit dem Dritten — sondern eine Maßnahme seiner Angestellten bildet, die zu dem Drittkontrahenten des Lieferungsvertrages in keinerlei Vertragsverhältnis stehen. Dagegen beruht die Aussperrung nach der oben gekennzeichneten Begriffsbestimmung nur auf einer Maßnahme des Arbeitgebers und gleichzeitigen Schuldners aus dem mit dem Dritten abgeschlossenen Lieferungsvertrage selbst, beruht also mit anderen Worten auf einer eigenen Handlung des Schuldners. Demzufolge gestaltet sich auch die rechtliche Beurteilung des Einflusses der Aussperrung auf bestehende Lieferungsverträge bedeutend einfacher als die des Streiks, so daß also erstere Frage vorab zu erörtern ist.

Wie bereits erwähnt wurde, hat die Aussperrung eine Unterbrechung des Betriebes auf Seiten des Unternehmers und Schuldners aus dem Lieferungsvertrage mit dem Dritten zur Folge. Diese Unterbrechung des Betriebes wird durch die Maßnahme der Aussperrung verursacht und hat zur Folge, daß dem Unternehmer die Erfüllung des Lieferungsvertrages mit seinem Drittkontrahenten ganz oder zum Teil unmöglich wird. Die Aussperrung begründet also im Rechtssinne für den Unternehmer und Schuldner aus dem Lieferungsvertrage gänzliche oder teilweise Unmöglichkeit der Leistung und zwar auf Grund eigenen Verschuldens, da ja, wie erwähnt wurde, die Aussperrung auf einer eigenen Maßnahme seinerseits beruht. Das gilt als Regel. Es sind hiervon jedoch nach Lage des Falles auch Ausnahmen denkbar, die die durch die Aussperrung verursachte gänzliche oder teilweise Unmöglichkeit der Leistung des Unternehmers aus dem Lieferungsvertrage mit dem Dritten als unverschuldete von ihm nicht zu vertretende Unmöglichkeit seiner Leistung erscheinen lassen. Ein Fall dieser Art ist der, daß der Arbeitgeber, um sein Eigentum vor Gewalttätigkeiten der Arbeiter zu schützen, die Aussperrung verhängt, wobei allerdings noch immer die Frage zu prüfen ist, ob der Unternehmer die feindselige Stimmung der Arbeiter nicht selbst durch eigenes Verschulden verursacht hatte. Nur, wenn das nicht der Fall war, liegt auf Seiten des Unternehmers seinem Drittkontrahenten gegenüber unverschuldete gänzliche oder teilweise Unmöglichkeit seiner Vertragsleistung vor. Ein zweiter Fall, bei dem das Verschulden des Unternehmers bezüglich seiner Leistungspflicht dem Drittkontrahenten gegenüber mindestens zweifelhaft ist, ist der, daß der Unternehmer zur Zeit des Ab-

schlusses des Vertrages mit dem Dritten bereits einem organisierten Verbandsangehörigen und die Aussperrung nunmehr von dem gesamten Verbande vorgenommen wird. In diesem Falle besteht für den Unternehmer eine bereits vor Tätigung des Lieferungsvertrages bestehende Vertragspflicht diesem Verbande gegenüber und die von ihm nunmehr veranlaßte Aussperrung stellt sich diesem gegenüber lediglich als eine oft durch hohe Konventionalstrafen gesicherte Erfüllung seiner Vertragspflichten dem Verbande gegenüber dar. Bei einer derartigen Sach- und Rechtslage wird das Verschulden des Unternehmers bezüglich der nunmehr eintretenden gänzlichen oder teilweisen Unmöglichkeit seiner Vertragspflichten dem Drittkontrahenten des Lieferungsvertrages gegenüber regelmäßig zu verneinen sein, zumal wenn ihm die Verwirkung der Konventionalstrafe seinem Verbande gegenüber droht; hier kommt eben das zeitliche Moment des früheren Vertragsschlusses mit seinem Verbande als ausschlaggebend in Betracht, da ja unterstellt wird, daß der Lieferungsvertrag mit dem Dritten später abgeschlossen wurde. War allerdings die Verhängung einer Aussperrung seitens des Unternehmerverbandes dem Unternehmer zur Zeit des Abschlusses des Lieferungsvertrages mit dem Dritten bereits erkennbar, wußte also mit anderen Worten derselbe, daß die Aussperrung in die Zeit der Erfüllung des Lieferungsvertrages fallen mußte, so besteht für ihn die Verpflichtung, die zu erwartende Aussperrung seinem Gegenkontrahenten aus dem Lieferungsvertrage mitzuteilen. Tut er das, so muß letzterer mit der Unmöglichkeit der Vertragserfüllung seines Schuldners, des Unternehmers, rechnen und die später zufolge der Aussperrung entstandene tatsächliche Unmöglichkeit der Vertragserfüllung kann dem Unternehmer eben um deswillen nicht als Verschulden angerechnet werden, als sie ja unabhängig von seinem Willen eintrat, und er seinem Gegenkontrahenten die zu erwartende Aussperrung ja auch mitgeteilt hatte, so daß dieser also mit der Unmöglichkeit der Vertragserfüllung von vornherein rechnen mußte. Teilt hingegen der Unternehmer seinem Gegenkontrahenten aus dem Lieferungsvertrage die ihm bekannte, zu erwartende Aussperrung nicht mit, so gereicht ihm diese Unterlassung zu einem kontraktlichen Verschulden und die eintretende Unmöglichkeit seiner Vertragsleistungen zufolge der Aussperrung kennzeichnet sich demzufolge auch als eine von ihm selbst verschuldete Unmöglichkeit seiner Leistungen dem Dritten gegenüber.

War andererseits der Unternehmer zur Zeit des Abschlusses des Lieferungsvertrages mit dem Dritten noch nicht einem derartigen Unternehmerverbande beigetreten, so verbleibt es bei der oben angegebenen Regel, daß die Unmöglichkeit von dem Unternehmer verschuldet, von ihm also zu vertreten ist, wenn er nach Abschluß des Lieferungsvertrages einem solchen Verbande beitrifft und von diesem nunmehr eine gemeinsame Aussperrung der Arbeiter verhängt wird. Denn in diesem Falle

war es ja dem Unternehmer bekannt, daß ihm die Erfüllung des Lieferungsvertrages mit dem Dritten durch seinen Beitritt zu dem Verbande und eine von demselben vorgenommene Aussperrung möglicherweise unmöglich werden konnte, er sich also mit anderen Worten die Vertragserfüllung selbst unmöglich machte. Es hat daher der Unternehmer vor Eintritt in einen solchen Verband bei bestehenden, vorher abgeschlossenen Lieferungsverträgen mit Dritten zu erwägen, ob er die Gefahr einer von ihm selbst verschuldeten etwaigen Unmöglichkeit seiner Verpflichtungen aus diesen Lieferungsverträgen auf sich nehmen will oder nicht; die freie Entschließung hierüber steht selbstverständlich dem Unternehmer allein zu. Die Folgen, die sich für diesen Fall aus der schuldhaften Nichterfüllung des Lieferungsvertrages ergeben, über die sich also der Unternehmer bei Beitritt in eine derartige Organisation bei bestehenden Vertragspflichten aus Lieferungsverträgen mit Dritten klar sein muß, regelt der § 325 des BGB. Nach dieser Bestimmung kann der Gegenkontrahent des Unternehmers, also der Gläubiger, bezüglich dessen Vertragsleistung, entweder Schadenersatz wegen Nichterfüllung verlangen oder von dem Vertrage zurücktreten. Liegt nur teilweise Unmöglichkeit auf Seiten des Unternehmers vor, hatte er also zur Zeit der Aussperrung bereits einen Teil der Leistungen aus dem Lieferungsvertrage an seinen Gegenkontrahenten bewirkt und wird ihm nur die Restleistung infolge der Aussperrung unmöglich, so kann sein Vertragsgegner, wenn die teilweise Erfüllung des Vertrages für ihn kein Interesse mehr hat, Schadenersatz wegen Nichterfüllung verlangen oder von dem ganzen Vertrage zurücktreten; tritt er zurück, so hat er dem Unternehmer auch die erhaltenen Vertragsleistungen aus dem Lieferungsvertrage zurückzugewähren. Statt des Anspruches auf Schadenersatz oder des Rücktrittsrechtes kann der Gegenkontrahent des Unternehmers auch die Vertragsleistungen des Letzteren ablehnen und die etwa bewirkte Geldleistung zurückfordern, bei teilweiser Unmöglichkeit kann er den möglichen Teil fordern und das etwa zuviel Gezahlte zurückfordern.

Liegt dagegen auf Seiten des Unternehmers von ihm nicht verschuldete Unmöglichkeit der Leistung vor, also bei den Regelfällen derartiger Aussperrungen, so greift die Bestimmung des § 323 BGB. Platz, was zur Folge hat, daß der Unternehmer seinem Gegenkontrahenten aus dem Lieferungsvertrage gegenüber den Anspruch auf dessen Gegenleistung (regelmäßige Geldleistung) verliert; bei teilweiser Unmöglichkeit mindert sich die Gegenleistung — Geldleistung — des Gegenkontrahenten — des Unternehmers — und zwar in dem Verhältnis, in welchem der Wert der möglich gebliebenen Leistung zu dem Wert der Restleistung gestanden hat. Soweit nicht geschuldete Leistungen nach dem Gesagten bewirkt worden sind, können diese Leistungen nach den Vorschriften über die ungerechtfertigte Bereicherung zurückgefordert werden.

Bei der nunmehr entstehenden weiteren Frage

nach dem Einfluß von Streik auf bestehende Lieferungsverträge des Unternehmers ist, wie bereits bemerkt wurde, eine Unterscheidung des Streiks in Angriffs- und Abwehrstreik zu treffen. In rechtlicher Hinsicht ist beiden lediglich gemeinsam, daß sie auf Seiten des Unternehmers gänzliche oder teilweise Unmöglichkeit seiner Leistungen aus dem mit dem Dritten abgeschlossenen Lieferungsvertrage zur Folge haben. Der Unterschied zeigt sich aber sofort zwischen beiden, wenn man die Frage des Verschuldens dieser Unmöglichkeit ins Auge faßt. Was zunächst den Abwehrstreik betrifft, so bezweckt er die Aufrechterhaltung der gegenwärtigen Arbeitsbedingungen, will also einer Verschlechterung derselben vorbeugen. Daraus ergibt sich, daß im Gegensatz zu dem Angriffsstreik, wo das nicht der Fall ist, dem Streik Maßnahmen des Unternehmers vorangegangen sind, die, vom Standpunkt der Arbeiter aus betrachtet, für diese eine Verschlechterung ihrer Arbeitsbedingungen herbeigeführt hatten oder doch herbeiführen sollten, wobei die Verschlechterung meist in der Herabsetzung oder Nichtbewilligung anderer Arbeitslöhne bestehen wird, vom Standpunkt des Unternehmers aus betrachtet zielten hingegen diese Maßnahmen auf Schaffung einer wirtschaftlich günstigeren Lage ab, nämlich auf Verminderung der Produktionsunkosten. Daraus ergibt sich aber sofort, daß die zufolge des Abwehrstreikes eintretende gänzliche oder teilweise Unmöglichkeit der Leistungspflicht sich rechtlich als eine von ihm verschuldete Unmöglichkeit seiner Leistung dem Gegenkontrahenten gegenüber darstellt, da er ja durch Nichtstellung dieser für die Arbeiter ungünstigeren Lohnbedingungen bzw. durch Bewilligung von deren objektiv wirtschaftlich gerechtfertigter Lohnbedingungen den Streik derselben verhindert haben würde, oder positiv ausgedrückt, durch Stellung dieser ungünstigeren Lohnbedingungen deren Streik und damit gleichzeitig die Unmöglichkeit seiner Leistungspflicht dem Drittkontrahenten gegenüber verursacht und rechtlich verschuldet hat. Auf die Frage, ob diese Maßnahmen des Unternehmers sich wirtschaftlich als gerechtfertigt darstellen oder nicht, kommt es in dem vertraglichen Rechtsverhältnis zu dem Gegenkontrahenten überhaupt nicht an. Selbst wenn also diese Maßnahmen des Unternehmers sich wirtschaftlich als vollkommen berechtigte kennzeichnen würden, ändert das doch rechtlich nichts daran, daß die nunmehr eintretende Unmöglichkeit seiner Leistungspflichten dem Drittkontrahenten gegenüber sich als eine von dem Unternehmer verschuldete, daher von ihm zu vertretende, kennzeichnet. Der Grund hierfür liegt darin, daß für das ganze Vertragsverhältnis die Verhältnisse zur Zeit des Abschlusses des Vertrages maßgebend sind. Da zu dieser Zeit ein Streik noch nicht herrschte, so konnte der Gegenkontrahent des Unternehmers damit rechnen, daß die Verhältnisse in dem Betriebe des Unternehmers, soweit dessen Willen in Betracht kam, die gleichen bleiben würden, insbesondere die Lohnbedingungen der Arbeiter. Wenn

der Unternehmer dann nach Abschluß des Lieferungsvertrages hierin eine Änderung schaffen will, insbesondere durch Herabsetzung der Löhne seiner Arbeiter — bei dem zweiterwähnten Fall der Nichtbewilligung der objektiv und wirtschaftlich gerechtfertigten neuen Lohnbedingungen der Arbeiter kann allerdings in vielen Fällen das Verschulden des Unternehmers zu verneinen sein — so bedeutet das in seinem Rechtsverhältnis zu dem Gläubiger aus dem Lieferungsvertrage eine von ihm vorgenommene willkürliche Änderung derjenigen Verhältnisse, die zur Zeit des Vertragsschlusses vorlagen. Das Verschulden des Unternehmers bezüglich der Unmöglichkeit seiner Leistung seinem Gegenkontrahenten gegenüber tritt aber noch mehr zutage, wenn man berücksichtigt, daß der Streik von dem Unternehmer ja zur Zeit des Bestehens des Lieferungsvertrages hervorgerufen wurde, es also mit anderen Worten völlig in seiner Macht lag, erst den Lieferungsvertrag mit seinem Gegenkontrahenten zu erfüllen und dann erst zu einer Änderung der Arbeitsbedingungen bei Gefahr eines Streikausbruches zufolge dieser Maßnahmen zu schreiten; darin, daß der Unternehmer das Bestehen des Lieferungsvertrages seinen eigenen Interessen völlig hintansetzt und willkürlich seinem Gegenkontrahenten gegenüber eine für ihn günstigere Lage in den Produktionsbedingungen zu schaffen versucht hat, obwohl doch den Vertragspreisen die ursprünglichen unabgeänderten Produktionsbedingungen zugrunde lagen, hat der Unternehmer sich seinem Gegenkontrahenten gegenüber eines kontraktlichen Verschuldens schuldig gemacht, deren Konsequenzen selbstverständlich nicht dem gänzlich schuldlosen Gläubiger des Lieferungsvertrages, sondern dem Unternehmer aufzubürden sind. Die Folgen ergeben sich demgemäß aus dem die verschuldete Unmöglichkeit behandelnden § 325 BGB., so daß also der Gläubiger des Lieferungsvertrages von dem Unternehmer Schadenersatz wegen Nichterfüllung verlangen oder von dem Vertrage zurücktreten kann. Ist dem Unternehmer seine Leistung nur teilweise unmöglich geworden, so kann der Gläubiger des Lieferungsvertrages, wenn die teilweise Erfüllung des Vertrages für ihn kein Interesse hat, Schadenersatz wegen Nichterfüllung der ganzen Verbindlichkeit verlangen oder auch von dem ganzen Vertrage zurücktreten. Schließlich kann sich auch der Gläubiger des Lieferungsvertrages auf den Standpunkt stellen, daß der Unternehmer die Unmöglichkeit seiner Vertragsleistungen nicht zu vertreten hat und die für diesen Fall im § 323 BGB. normierten Rechte geltend machen (s. o.).

Es entsteht noch die weitere Frage, ob die hier getroffene Entscheidung bezüglich des Einflusses des Abwehrstreikes auf bestehende Lieferungsverträge auch dann zutrifft, wenn der Unternehmer zur Zeit des Abschlusses des Lieferungsvertrages einem organisierten Verbandsangehörte und der Abwehrstreik durch Maßnahmen seitens dieses Verbandes veranlaßt wurde; denn in diesem Falle könnte man annehmen, daß dem einzelnen Unter-

nehmer um deswillen nicht die Schuld an dem Ausbruch des Abwehrstreikes zur Last zu legen ist, weil er seinem Verbands gegenüber vertraglich zur Mitbeteiligung an den betreffenden Maßnahmen des Unternehmers bezüglich der Arbeitsänderung — Herabsetzung der Arbeitslöhne (s. o.) usw. — verpflichtet war. Aber auch dieser Umstand kann den einzelnen Unternehmer seinem Gegenkontrahenten aus dem Lieferungsvertrage gegenüber von seinem kontraktlichen Verschulden bezüglich der Unmöglichkeit der Leistung nicht entlasten, weil das Verschulden des Verbandes eben eine Mitschuld des einzelnen Unternehmers darstellt, deren Folgen dann eben der Unternehmer zu tragen hat. In dieser Interessenlage muß eben das Interesse des Gläubigers aus dem Lieferungsvertrage als das schutzbedürftigere angesehen werden und vorangehen, umso mehr, als auf seiner Seite ja ein kontraktliches Verschulden in keinerlei Hinsicht vorhanden ist. Sache des Unternehmers ist es dann eben bei Vornahme derartiger Maßnahmen seitens des Verbandes, derartige Maßnahmen durch Widerspruch zu verhindern und bei vergeblichem Widerspruch ev. aus dem Verbands auszutreten, der sich doch wenigstens Regreßansprüche gegen diesen, für den Fall späterer Haftpflichtmachung durch geschädigte Dritte — also namentlich seiner Gläubiger aus bestehenden Lieferungsverträgen — ausdrücklich vorzubehalten; dadurch hält sich dann jedenfalls der Unternehmer den Weg offen, seine Schadenersatzhaftung letzteren gegenüber auf den Verband als den am Abwehrstreik schuldigen Teil abzuwälzen.

Wesentlich anders und ungleich günstiger für den Unternehmer gestaltet sich hingegen wiederum seine Rechtslage dem Gläubiger aus einem bestehenden Lieferungsvertrage gegenüber, wenn die Unmöglichkeit seiner Leistung aus diesem durch einen Angriffsstreik verursacht wird, also einem Streik, der allein durch Maßnahmen der Arbeiter, die zeitlich nach Abschluß der betreffenden Lieferungsverträge liegen, veranlaßt wird — wobei diese Maßnahmen gewöhnlich in Forderungen höherer Löhne bestehen werden, denn in diesem Falle stellt sich die Unmöglichkeit seiner Leistungspflicht aus den bestehenden Lieferungsverträgen seitens des Unternehmers regelmäßig zweifellos als eine von ihm nicht verschuldete, nicht zu vertretende Unmöglichkeit seiner Leistungspflicht dar, da für die Beurteilung des Rechtsverhältnisses zwischen ihm und seinem Gegenkontrahenten aus dem Lieferungsvertrage allein die tatsächlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse zur Zeit des Vertragsabschlusses maßgebend sind, zu dieser Zeit aber Erhöhungen der Produktionskosten noch nicht in Frage kommen. Selbst der Umstand, daß sich die Mehrforderungen der Arbeiter wirtschaftlich ev. mehr oder weniger als gerechtfertigt darstellen, kann an dieser Entscheidung der Frage hier nichts ändern, und zwar schon allein aus dem Grunde, weil der Unternehmer seinem Gegenkontrahenten gegenüber die Berechnung von dessen Gegenleistung — regelmäßig

dessen Geldleistung — seine zur Zeit des Vertragsabschlusses bestehenden Produktionsunkosten — also z. B. die zu dieser Zeit bestehenden Lohnsätze seiner Arbeiter — in Kalkulation zugrunde gelegt hatte, nicht die späteren Mehrforderungen letzterer, mit denen er zur Zeit des Vertragsabschlusses noch gar nicht gerechnet hatte. Es ergibt sich somit, daß in diesem Falle ganz unterschiedlos eine von dem Unternehmer unverschuldete, nicht zu vertretende Unmöglichkeit seiner Leistungspflicht seinem Gegenkontrahenten gegenüber vorliegt. Für diese Auffassung spricht aber auch ganz besonders nicht nur die in der Literatur herrschende Lehre, sondern auch der von dem Reichsgericht wiederholt vertretene Standpunkt bezüglich der Unmöglichkeit der Leistung, die von dem Schuldner nicht zu vertreten ist. So äußert sich z. B. das Reichsgericht in seiner Entscheidung Bd. 28, S. 224 (vgl. ferner Bd. 57, S. 110) hierüber anläßlich eines Streiks in dem Kohlenrevier folgendermaßen: „Falls der Beklagte die Ansicht vertreten sollte, daß die Erfüllung des Vertrages nur unter Aufwendungen seinerseits möglich gewesen wäre, zu deren Übernahme er nach Lage der Sache nicht verpflichtet sei, so würde unter Darlegung dieser Umstände zu erörtern sein, ob von diesem Gesichtspunkte die Unmöglichkeit der Erfüllung angenommen werden könnte.“ Derartige Erhöhungen der Produktionsunkosten, wie sie durch einen Angriffsstreik seitens seiner Arbeiter hervorgerufen werden, stellen aber für den Unternehmer rechtlich sich zweifellos als Aufwendungen dar, zu deren Übernahme er nach Lage der Sache seinem Gegenkontrahenten aus einem bestehenden Lieferungsvertrage gegenüber in keinerlei Beziehung verpflichtet ist. Eine Ausnahme von diesem Grundsatz ist selbstverständlich für den Fall zu machen, daß der Streik sich nur auf einen kleinen Teil der Arbeiterschaft des Unternehmers beschränkt, so daß also die Betriebsstörung eine verhältnismäßig geringfügige ist oder daß der Streik nur vorübergehender Natur ist und nach kurzer Zeit beigelegt wird, so daß dem Unternehmer die Erfüllung des Lieferungsvertrages unter verhältnismäßig unerheblichen Erhöhungen seiner Produktionsunkosten — bei eventueller Gewährung mehr oder weniger höherer Lohnsätze — noch möglich ist. Bei der Entscheidung der Frage, ob ein derartiger Ausnahmefall vorliegt — also keine Unmöglichkeit der Leistung und demnach weiter bestehende Erfüllungspflicht des Unternehmers bezüglich bestehender Lieferungsverträge — oder nicht — also nicht zu vertretende Unmöglichkeit auf seiten des Unternehmers und keine weitere Verpflichtung zur Erfüllung seinem Gegenkontrahenten gegenüber — wird man am zweckmäßigsten die von Tize (Die Unmöglichkeit der Leistung S. 9ff., 1900) aufgestellte Begriffsbestimmung der Unmöglichkeit im Rechtssinne zugrunde zu legen haben, die dahin geht: „Eine Leistung ist im Rechtssinne dann unmöglich, wenn ihrer Bewirkung entweder unüberwindliche Hindernisse entgegenstehen, oder doch

wenigstens Hindernisse, deren Überwindung dem Schuldner billigerweise nicht zugemutet werden kann.“ Ob der Angriffsstreik sich als ein derartiges Hindernis darstellt, dessen Überwindung dem Unternehmer — dem Schuldner aus dem Lieferungsvertrage — billigerweise nicht zugemutet werden kann, kann selbstverständlich nicht allgemein, sondern nur nach Lage des einzelnen Falles entschieden werden. Billigerweise bedeutet hierbei so viel wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte; das ist namentlich dann von Bedeutung, wenn der Angriffsstreik zeitlich oder seinem Umfange nach beschränkt ist.

Da somit nach dem Gesagten bei dem Angriffsstreik auf seiten des Unternehmers in der Mehrzahl der Fälle unverschuldete, von ihm nicht zu vertretende Unmöglichkeit vorliegt, so greift die Bestimmung des § 323 BGB. Platz, so daß also der Unternehmer von seiner Leistungspflicht aus dem mit seinem Gegenkontrahenten abgeschlossenen Lieferungsvertrage befreit wird und demgemäß auch seinen Anspruch auf die Gegenleistung des Letzteren verliert. Vielfach wird auch in diesem Falle eines Angriffsstreiks auf seiten des Unternehmers bezüglich seiner Leistung nur teilweise Unmöglichkeit der Erfüllung vorliegen, insbesondere dann, wenn er den Gläubiger des Lieferungsvertrages bereits vor Ausbruch dieses Angriffsstreiks einen Teil der vertragsmäßigen Lieferungen geleistet hatte, ihm also nur die Restleistung unverschuldet unmöglich wird. In diesem Falle ist — falls die Leistung des Unternehmers rechtlich überhaupt teilbar ist — der Unternehmer bezüglich des unmöglich gewordenen Teiles seiner Vertragsleistung seinem Gegenkontrahenten gegenüber gemäß § 323 BGB., Absatz 1, Halbsatz 2 frei, verliert aber dafür auch insoweit seinen Anspruch auf die Gegenleistung des Gläubigers aus dem Lieferungsvertrage, dessen Leistung sich in dem oben bereits gekennzeichneten Verhältnis mindert. Es bleibt noch zu erörtern, ob das Gesagte auch dann gilt, wenn der Gegenstand des Lieferungsvertrages eine Gattungsschuld ist, wenn also von dem Unternehmer Sachen zu liefern sind, die im Verkehr nach Zahl, Maß oder Gewicht bestimmt zu werden pflegen — wie das bei den Lieferungsverträgen der Großindustrie sehr häufig der Fall sein wird —; denn für derartige Gattungsschulden bestimmt der § 279 BGB. abweichend von den zuvor behandelten Speziesschulden, daß der Schuldner, wenn der geschuldete Gegenstand nur der Gattung nach bestimmt ist, sein Vermögen zur Leistung auch dann zu vertreten hat, wenn ihm ein Verschulden nicht zur Last fällt. Würde man also diese Gesetzesbestimmung ohne weiteres auf den Lieferungsvertrag, dessen Erfüllung dem Unternehmer infolge eines Angriffsstreiks unmöglich geworden ist, zur Anwendung bringen, so würde dieser auch ohne Vorliegen eines Verschuldens auf seiner Seite — wie dies für den Angriffsstreik meist zutrifft — seinem Vertragskontrahenten haftbar sein, solange die Leistung aus der Gattung überhaupt nur möglich ist. Das würde

mit anderen Worten zur Folge haben, daß der Unternehmer die vertraglich geschuldeten Gegenstände, deren Produktion ihm infolge des Streiks unmöglich geworden ist, sich nunmehr von dritter Seite beschaffen und seinem Gegenkontrahenten liefern müßte. Diese Folge muß auch grundsätzlich als Regel gelten, da die positive Gesetzesbestimmung des § 279 BGB. hierzu zwingt, regelmäßig aber auch dieses Resultat als ganz gerechtfertigt erscheint, weil die Beschaffung derartiger, nur ihrer Gattung nach bestimmter Sachen, dem Unternehmer keine erheblichen Schwierigkeiten bereiten wird, zumal wenn der Streik begrenzt ist und es sich nicht geradezu um einen Massenstreik — Generalstreik — auf dem betreffenden Gebiet handelt. Eine Schranke ergibt sich aber auch hier zugunsten des Unternehmers aus dem bereits oben gekennzeichneten Kriterium, daß nämlich die Beschaffung dieser, ihrer Gattung nach bestimmter Gegenstände, fast unüberwindliche Schwierigkeiten entgegenstehen — das ist z. B. der Fall, wenn die ganze Gattung untergegangen ist, oder die Beschaffung doch nur mit fast unüberwindlichen Schwierigkeiten verknüpft ist (z. B. infolge Kriegszustandes oder Transportmittelmangels) — oder doch wenigstens Hindernisse entgegenstehen, deren Überwindung dem Unternehmer billigerweise nicht zugemutet werden kann, wenn also z. B. für Gegenstände dieser Art fast unerschwingliche Anschaffungspreise von dem Unternehmer zu zahlen wären, während für ihn die Eigenproduktion und Lieferung demgegenüber ganz unverhältnismäßig preiswerter gestaltet war. Ist das der Fall, so kann nunmehr gemäß § 279 BGB. angenommen werden, daß die Leistung aus der Gattung nicht mehr möglich ist und die bereits gekennzeichneten Rechtsfolgen — Aufhebung der gegenseitigen Ansprüche und Verpflichtungen im Rahmen des § 323 BGB. nunmehr eintreten.

Das Gesagte gilt selbstverständlich nur unter der Voraussetzung, daß nicht durch ausdrückliche, über die Einwirkung des Streiks auf die Erfüllungspflicht des Unternehmers in dem Vertrage aufgenommene Bestimmungen — sog. Streikklauseln — diese gesetzliche Haftung des Unternehmers andersartig gestaltet ist; denn soweit derartige Streikklauseln nicht zufolge ihres Inhaltes gegen die guten Sitten verstoßen — was aber nur bei Verschärfung der Haftung des Unternehmers in Frage kommt — also gemäß § 138 BGB. nichtig sind, kommt ihnen volle Rechtswirksamkeit zu, da der Vertragsfreiheit der Kontrahenten bei derartigen Lieferungsverträgen von dem Gesetz in keiner Weise Schranken gezogen worden sind.

Die Lohnberechnung in der Stickerei- und Spitzenindustrie des sächs. Vogtlandes.

Von Franz Findeisen, Frankfurt a. M.

Die Erzeugnisse der Stickerei- und Spitzenindustrie bestehen, wie die Bezeichnung schon sagt, in Stickereien und Spitzen. Die Stickereien sind

entweder Einsätze oder Streifen, die man nach ihrem Verwendungszweck in solche für Bettwäsche und in solche für Leibwäsche unterscheidet. Außerordentlich mannigfaltig sind jedoch die Erzeugnisse, die man unter dem Sammelnamen Spitzen zusammenfaßt. Nach der Verwendungsart unterscheidet man bei ihnen Plains, Einsätze oder Entredeux, Spitzen und Galons, das sind girlandenartige Spitzen. Nach der Herstellungsart werden die Spitzen noch eingeteilt in Luft-, Tüll- und Kombinations-spitzen. Das Lohnsystem in der Stickerei- und Spitzenindustrie ist naturgemäß von der jeweiligen Art des Produktes, wie auch von der des Musters, in welchem es ausgeführt wird, abhängig. Als Lohn wird durchgängig der Akkordlohn gezahlt, der nach Zahl der Stiche berechnet wird. Unter Stich versteht man die Durchführung der Nadel durch den Stoff. Diese Durchführung erfolgt bei der Handstickmaschine durch die Kraft der Hand, welche eine Stange, auf der Nadeln befestigt sind, gegen den Stoff führt und nach Ausführung des Stiches zurückbringt. Bei einer $\frac{6}{4}$ -Handstickmaschine sind nun drei solcher Stangen vorhanden, die zu gleicher Zeit mit einer Hand gegen den Stoff in Bewegung gesetzt werden. Auf diesen drei Stangen befinden sich 342 Nadeln, so daß ein von der Hand ausgeführter Stich in Wirklichkeit 342 Stiche auf dem zu bestickenden Stoff erzeugt. Eine solche Maschine kann daher bei einer zwölfstündigen Arbeitszeit mit allen Nadeln 840 000 bis 1 008 000 Stiche hervorrufen. Nehmen wir nun an, daß für $\frac{4}{4}$ Rappaport der Lohn berechnet werden soll. Unter Rappaport versteht man den Abstand der auf der Stange angebrachten Nadeln. Diese stehen in bestimmten Absätzen voneinander nach einem alten Maße in $\frac{4}{4}$, $\frac{6}{4}$, $\frac{12}{4}$ oder $\frac{3}{4}$ rheinischen Zoll, so daß bei einer $\frac{4}{4}$ -Maschine von der Durchschnittslänge von $4\frac{1}{2}$ m auf einer Reihe 168 Nadeln stehen. Weiter ist für die Lohnberechnung der Preis anzugeben, der für 1000 Stiche bezahlt wird. Er beträgt z. B.: bei Mustern mit 180 und mehr Stichen auf den 120 cm langen Faden 1,20 M, bei Mustern mit 140 und weniger Stichen auf den 120 cm langen Faden 2 M, für alle anderen Muster 1,70 M. Je mehr Stiche also mit dem 120 cm langen Faden ausgeführt werden können, um so niedriger ist der Lohn für 1000 Stiche. Die mehr oder minder große Zahl der Stiche auf ein Muster hängt von dem Abstand der Stiche voneinander ab. Man spricht von guten und schlechten Mustern, je nach ihrem Garnverbrauch. Maßgebend ist dabei, wieviel Fäden von je 120 cm Länge auf 1000 Stiche gehen. Braucht man z. B. in einem Muster zu seiner Fertigstellung infolge der großen Abstände der Stiche voneinander 6 bis 7 mal den 120 cm langen Faden für 1000 Stiche, so spricht man von einem schlechten Muster. Wird dagegen der 120 cm lange Faden infolge geringerer Abstände der Stiche nur viermal auf 1000 Stiche gebraucht, so liegt ein gutes Muster vor. Für das erste Muster müßte demnach der Preis gemäß der Aufstellung von 2 M, für das letzte ein solcher von 1,60 M für

1000 Stiche bezahlt werden. Folgende Aufstellung zeigt nun den Unterschied der Akkordsätze für verschiedene Farbenstellung und für verschiedene Rappaports für 1000 Stiche in Pfennigen:

Rappaport	weiß	einfarbig	drei- u. mehrfarbig
$\frac{4}{4}$	160—200	280—300	320—350
$\frac{8}{4}$	150—190	250—270	280—300
$\frac{12}{4}$	150—190	250—270	280—300
$\frac{6}{4}$	150—190	270—290	310—340

Die Preise verstehen sich nur für eine Stange der Maschine. Bei drei Stangen oder auch Reihen genannt, würde also eine Verdreifachung eintreten. Die Staffe lung der Sätze ist auch hier nach der Güte des Musters erfolgt. Ein einfarbiges Muster ist in den Augen des Stickers weniger gut, als ein weißes, ein dreifarbiges weniger als einfarbiges, da ja verschiedene Fäden verwendet werden müssen. Die Akkordstaffe lung infolge der mehr oder minder großen Zahl von Fäden, die auf 1000 Stiche benötigt werden, erfolgt innerhalb der in der Aufstellung angegebenen Grenzen, also bei $\frac{4}{4}$ Rappaport weiß innerhalb 1,60 bis 2,00 M für 1000 Stiche. Trotz dieser Verschiedenartigkeit der Staffe lung findet ein gerechter Ausgleich noch nicht statt. Es ist eben bei dem starken Fadenverbrauch auf 1000 Stiche viel Garn nötig, es müssen neue Garnspulen öfters aufgesteckt werden, wodurch Zeit verloren geht. Es bleibt daher der Lohn bei schlechten Mustern ständig zurück hinter dem für gute. Jeder Sticker versucht daher, für seine Maschine ein möglichst gutes Muster zu bekommen.

Der Sticker bestickt den Grundstoff nach einem sechsfach vergrößerten Muster, welches Schablone genannt wird. Auf dieser Schablone befindet sich die Stichangabe, d. h. die genaue Auszählung der Stiche, die zur Herstellung des Musters erforderlich sind. Jeder dieser Stiche wird, wie schon dargestellt, dann von einer größeren Anzahl Nadeln ausgeführt. Das Muster wird im Akkord vergeben. Der Akkordsatz ist von der Höhe des Rappaports abhängig. Je höher der Rappaport, um so mehr Nadeln gehen auf die Reihe, um so mehr Stiche kann auch der Arbeiter auf einmal ausführen, um so niedriger ist aber auch der Akkordsatz.

Die bisherigen Ausführungen über die Lohnberechnung kommen nur für die Handstickmaschine in Betracht. Bei der Schiffchenstickmaschine, die durch elementare Kraft angetrieben wird, statt durch Hand und Fuß, ist auch die Lohnberechnung eine andere. Stiche im Sinne der Handmaschine gibt es bei der Schiffchenmaschine nicht. Bei ihr wird nur das Öhr der Nadel in den Stoff eingeführt. Man bezeichnet aber auch diese Einführung als Stich. Die Lohnberechnung erfolgt wiederum auf 1000 Stiche im Akkord. Der Fabrikant gibt nur dem Lohnsticker den Stoff aus. Er ist also nur Verleger. Der Lohnsticker hat für alles andere zu sorgen. Die wichtigste Auslage des Lohnstickers ist das Garn, welches er verstickt. Die Menge des verbrauchten Garnes wird derart festgestellt, daß der Stoff vor dem Besticken, sowie nach der Fertigstellung gewogen und die Differenz gezogen wird.

Wiegt der Stoff vor dem Besticken 500 gr, die fertige Ware aber 2000 gr, so wurden 1500 gr Garn verbraucht. Bei einem Garnpreis von 400 M für das Kilogramm, wie er den Kriegsverhältnissen entspricht, würde für 600 M Garn verbraucht worden sein. Um den Stoff zu besticken, waren vielleicht 100 000 Stiche nötig, die für 600 M Garn verbrauchten. 1000 Stiche verbrauchten dann für 6 M Garn. Dabei ist zu bedenken, daß die Maschine mit zwei Reihen oder Stangen arbeitet. Es sind also in Wahrheit 100 000 Doppelstiche gemacht worden, und 1000 Doppelstiche haben für 6 M Garn verbraucht. 1000 einfache Stiche kosteten daher 3 M an Garn. Der Lohnsticker hat aber, wie wir bereits oben sagten, alle Aufwendungen, wie Kraft, Schmieröl, Licht, Heizung usw. aus seiner Tasche zu bezahlen. In Lohnstickereien mit mehreren Maschinen müssen zudem von seiten des Lohnstickers die Arbeiter für diese Maschinen bezahlt werden. Für jede Maschine ist ein Arbeiter, Sticker genannt, erforderlich, neben den noch zu besprechenden weiblichen Hilfskräften. Dieser Arbeiter hat den Panthograph, d. h. ein storchschnabelartiges, mit dem Rahmen der Maschine verbundenes Instrument nach der Schablone so zu führen, daß bei jedem Stiche der eingespannte, zu bestickende Stoff die richtige Lage zu den Schiffchen einnimmt. Der Sticker erhält von seiten des Lohnstickers seine Arbeit ebenfalls nach 1000 Stichen bezahlt. Der Akkordsatz schwankt, je nach der Geschäftslage. Gegenwärtig beträgt er für 1000 Stiche 20 Pf. In den Betrieben mit einer Maschine, wo der Lohnsticker seine Maschine selbst bedient, fließt dieser Betrag in seine Tasche. Es kommen also eine ganze Reihe Auslagen des Lohnstickers in Frage, die in Anbetracht der Verhältnisse doch recht beträchtlich sind. Als Aufschlag des Lohnstickers auf den eben berechneten Satz von 3 Mark für 1000 einfache Stiche wurde in einem Betrieb im Oktober 1918 50 Pf. ermittelt, so daß wir nun auf einen Akkordsatz von 3,50 M für 1000 Stiche und eine Reihe kommen.

Wir lassen ein Beispiel aus der Praxis folgen: Die Schablone eines Musters gibt 2680 Stiche an. Es erfolgt nun folgende Berechnung des Lohnstickers bei Zugrundelegung des eben ermittelten Akkordsatzes:

Tausend Stiche der Maschine sind in Wirklichkeit, da ja die Maschine zwei Reihen hat, 2000 Stiche. 1000 Stiche kosten demnach nicht den Stickpreis für 1000, sondern für 2×1000 Stiche, das sind 7 M in diesem Falle. Das Muster kostet also $2,680 \times 7 = 18,76$ M Sticklohn. Dafür ist es aber auch in doppelter Ausführung fertiggestellt worden.

Wie schon oben erwähnt wurde, ist die Stickmaschine von mehreren Personen zu bedienen. Es ist dies erforderlich, damit der Sticker nicht von seiner eigentlichen Aufgabe durch das „Fädeln“ der Nadeln und durch „Aufpassen“ auf den ordentlichen Lauf des Garnes abgelenkt wird. Die dazu erforderlichen Hilfsarbeiterinnen werden bei der

Handstickmaschine vom Sticker, bei der Schiffchenstickmaschine vom Lohnsticker, oder Fabrikant, wie er im Vogtlande auch genannt wird, entlohnt, und zwar nach Zeitlohn.

Sowohl der Sticker der Handmaschine, wie auch der der Schiffchenmaschine kann den an ihn gestellten Anforderungen zumeist erst nach langer Übung gerecht werden. Er hat eine lange Ausbildungszeit durchzumachen und ist auch dann noch auf den Rat seiner älteren Arbeitsgenossen lange Zeit noch angewiesen. Das alles trägt dazu bei, einen guten gewissenhaften Sticker gesucht zu machen. Ein solcher bezieht aber auch mit Hilfe des Akkordsystems einen recht ansehnlichen Wochenverdienst, der in Friedenszeiten 40—50 M, im Monat Oktober 1918 etwa 60—80 M betrug.

Einkaufsvereinigungen im Kaffeehandel.

Von Franz Findeisen, Frankfurt a. M.

Bereits vor Beginn des gewaltigen europäischen Ringens, das ja auch dem deutschen Kaffeehandel und der deutschen Kaffee-Röstindustrie die Absperrung vom Weltmarkt brachte, hatten sich in diesen Kreisen sehr lebhaft Bestrebungen zur Verbesserung der teilweise althergebrachten Einkaufsmethoden gezeigt. Die erleichterte Verbindung mit der Bahn, der schnelle Nachrichtenverkehr durch Fernsprecher, Draht und Post hatten Breschen in die alte durch viele Jahrzehnte bewährte Organisation des Kaffeehandels geschlagen. Das Alte stürzte, und neue Bahnen mußten auch beim Bezug von Rohkaffee, der ja hier zunächst nur in Frage kommt, gewandelt werden.

Der Welthandel im Kaffee hatte sich schon den neuen Verhältnissen angepaßt. Kaufte früher der Importeur allein auf Basis der Notierungen des überseeischen Exportplatzes, um dann dem binnenländischen Großhändler das Risiko des Seetransportes und der häufigen Preisschwankungen während des oft langen Seeweges abzunehmen, so erschienen jetzt auch die überseeischen Exporteure mit ihren Angeboten auf den europäischen See- und Hauptkaffeehandelsplätzen. Sie machten ihre Anstellungen loko des europäischen Hafens, das heißt, sie verkauften auf Basis von cif oder cf. So fanden sich in London, Hamburg, Havre, Triest und New York die Vertreter der überseeischen Kaffeexporteure. Sie erhielten regelmäßig Depeschen aus den Produktionsgebieten und veröffentlichten die jeweiligen Bedingungen, zu welchen Aufträge von ihren Exporteuren angenommen wurden. Den alten Kaffeeimporteuren wurde somit das Geschäft wesentlich erleichtert. Kamen doch jetzt die Vertreter der Exporteure zu ihnen, während sie früher diese aufsuchen mußten. Die Entwicklung der großen Kaffeebörsen trug weiterhin zur Vervollkommen dieser neuen Methoden bei. Aber bald zeigte es sich, daß damit eine schwere Gefahr für den Importeur verbunden war. Die gewaltigen Röstereibetriebe, sowie die großen Kaffeehandelshäuser des Binnenlandes fingen nun an,

auf die Vermittlung des Importeurs zu verzichten und direkt mit den Vertretern der überseeischen Exporthäuser in Verbindung zu treten. Sie importierten also jetzt selbst und schalteten den alten Importeur damit völlig aus. Und so war gar bald der direkte Bezug von überseeischen Exporteuren bei den großen Firmen des Binnenhandels, wenigstens soweit es sich um den am meisten benötigten brasilianischen Kaffee handelte, zur Regel geworden.

Die mittleren und kleineren Betriebe jedoch waren vor Kriegsbeginn noch dem Importeur und sogar auch noch zum Teil, soweit es sich um Röstereien handelte, dem binnenländischen Kaffeegroßhändler treu geblieben. Dies hatte natürlich seine guten Gründe. Naturgemäß fehlte diesen Betrieben die enge Fühlung mit den Vertretern der überseeischen Exporteure an den Importplätzen. Ihr Bedarf schien ja auch nicht so groß, daß ein direkter Import für sie sich zu lohnen schien, und es waren trotz cif und cf-Geschäft auch noch mancherlei Risiken bei dem direkten Bezug mit in Kauf zu nehmen. Lieber gaben daher diese mittleren und kleineren Firmen ein paar Pfennige mehr beim Einkauf aus und blieben bei der alten bequemen Methode des Einkaufs. Allerdings den Kaffeegroßhändler des Binnenlandes, der sich ja noch nach dem Importeur eingeschaltet hatte, suchten auch die mittleren und kleineren Betriebe der Röstindustrie zu umgehen. Der Importeur erschien für sie jedoch als eine Notwendigkeit. Dieser machte sich dies nun zunutze und fing an, von der Konkurrenz gedrängt, die mittleren und kleineren Röster und sogar die Kaffeekleinhändler direkt aufzusuchen. Der alte Kaffeegroßhandel in den Städten Berlin, Magdeburg, Leipzig, Breslau, Frankfurt a. M., Köln usw. mußte so mehr und mehr seinen Einfluß an die Importfirmen der Seeplätze abtreten. Nur beim Handel in den holländischen und westindischen Kaffeesorten hatte der alte Engroshandel in den Binnenstädten seine Stellung als Zwischenglied, wenigstens zu einem beträchtlichen Teil, zunächst noch zu behaupten gewußt. Dies findet darin seine Erklärung, daß der Einkauf in diesen oft recht teuren Marken bis zu einem gewissen Grad eine Vertrauenssache ist. Paßte nämlich dem Kaffeeröster eine von dem Großhändler gekaufte teure Mischungssorte nicht, so erklärte sich dieser meist dazu bereit, sie in eine passendere umzutauschen. Wichtig war auch für die oft nicht kapitalstarken Betriebe der Röstindustrie der Umstand, daß der binnenländische Grossist durchgehend 3 Monate Ziel gewährte, während die in den Seeplätzen direkt vom Importeur gekaufte Ware bereits nach 10 Tagen bezahlt werden mußte, also ehe sie noch im Besitze des Käufers war. Trotz alledem waren aber die mittleren und kleineren Kaffeeröster gezwungen, diese Einkaufsmethode aufzugeben, und es den Riesenbetrieben in der Kaffee-Röstindustrie gleichzutun, indem sie ebenfalls zum direkten Einkauf, wenn auch zunächst nur beim Importeur, übergingen. Die scharfe Konkurrenz der

Großbetriebe, die sich fortwährend weiter ausdehnten, zwang sie eben dazu. Die Riesenröstbetriebe hatten es im Laufe der Jahre verstanden, durch Eröffnung von zahlreichen Kaffeespezialgeschäften auch den Röstkaffeekleinhandel an sich zu reißen und waren damit zu einer immer stärker wachsenden Gefahr für die mittleren und kleineren Betriebe geworden. Und so fand dann bei diesen mehr und mehr der Vorschlag Beachtung, durch Zusammenschluß zu gemeinsamem Bezug, die Vorteile des direkten Einkaufs beim überseeischen Exporteur, auch für die mittleren und kleineren Betriebe der Kaffee-Röstindustrie und des Kaffeehandels zu erlangen. Damit waren aber die Wege für die Gründung von Einkaufsvereinigungen gegeben.

Es sei an dieser Stelle noch kurz darauf hingewiesen, daß sich eine genaue Trennung des Kaffeehandels von der Kaffee-Röstindustrie nicht durchführen läßt. Die Kaffeehändler des Binnenlandes, soweit sie zunächst nur in Rohkaffee handelten, waren infolge der eben geschilderten Entwicklung zumeist auch zur Anlage von eigenen Röstereien übergegangen und suchten nun im Röstbetriebe Ersatz für das verlorengehende Geschäft im Rohkaffee-Engroshandel zu finden. So findet sich denn bei ihnen neben dem alten Engroshandel meist ein umfangreicher Kaffee-Röstbetrieb vor, und sie sahen bald ein, daß sie die Entwicklung nicht aufhalten konnten und ebenso wie die Kaffee-Röstindustrie, ihren Vorteil bei dem direkten Bezug fanden, der auch den Handel am Seeplatz umging.

Eine Einkaufsvereinigung für den direkten Rohkaffeebezug stand zunächst nur den zahlreichen mittleren und kleineren Röstbetrieben der deutschen Konsumvereine zur Verfügung. Die Großeinkaufsgesellschaft der deutschen Konsumvereine in Hamburg hatte es sich ja zur Aufgabe gesetzt, durch Ausschaltung allen Zwischenhandels den direkten Bezug soweit als möglich durchzuführen. Die Röstereien der Konsumvereine haben sich denn auch ihrer Dienste in umfangreicher Weise bedient und die Großeinkaufsgesellschaft war so zu einem bedeutenden Kaffeeimporteur geworden. Die anderen Betriebe mittleren und kleineren Umfangs waren, von einigen Ausnahmen, wie die Einfuhrvereinigung der Kaffeegroßhändler und Großröster in Berlin, abgesehen, vor Kriegsbeginn aus dem Zustande der Erwägungen und Vorbereitungen für die Gründung von Kaffee-Einkaufsvereinigungen noch nicht so recht herausgekommen. Ihnen hat der Krieg nunmehr das harte Muß klar vor Augen geführt. Die Kaffee-Röstindustrie hat nach dem Krieg mit erheblich höheren Zöllen, Fabrikationsabgaben und anderen Aufwänden zu rechnen. Sie muß daher Mittel und Wege suchen, diese erhöhten Lasten durch möglichst vorteilhaften Einkauf ihrer Rohstoffe zu mildern. Jetzt haben die Interessenvertretungen der Kaffeeröster daher die alte Frage der Gründung von Einkaufsvereinigungen mit neuem Eifer auf ihr Programm geschrieben. So hat der Verein der Kaffeegroßröster und Großhändler in

Hamburg, der mit seinen 350 Mitgliedern als die größte industrielle Vereinigung der Kaffee-Röstindustrie anzusprechen ist, seinen Mitgliedern den Plan einer Einkaufsvereinigung unterbreitet, welche die Möglichkeit für die Mitglieder des Vereins schaffen soll, ihren Bedarf durch direkten Bezug einzudecken.

Auch die Reichsregierung scheint den Einkaufsvereinigungen wohlwollend gegenüber zu stehen, da sie von ihnen eine Erleichterung der Rohstoffverteilung erwartet. Zunächst hat der Staatssekretär des Reichswirtschaftsamtes die Gründung einer Wirtschaftsstelle in Aussicht genommen, die die Regelung der Versorgung Deutschlands mit Kaffee während der Übergangswirtschaft besorgen soll. Diese Wirtschaftsstelle ist als Verein gedacht, dem jeder beitreten kann, der vor dem 1. August 1914 das Kaffee-Einfuhrgeschäft betrieben hat. Von jedem Mitglied muß aber ein Anteil von 10000 M erworben werden. Die Wirtschaftsstelle erhält somit den Charakter einer zwangsweise durchgeführten Einkaufsvereinigung aller Kaffee-Importeure. Zwei Umstände haben die Regierung bei ihren Maßnahmen entscheidend beeinflußt: Die Frage der Valuta und die des Schiffsraumes. In den vorangehenden Verhandlungen war von den Beteiligten vorgeschlagen worden, den freien Handel sofort nach dem Kriege wieder einzusetzen. Die Regierung verhielt sich diesem Wunsche gegenüber jedoch ablehnend. Sie wies nach, daß eine unbeschränkte Willkür im Kaffeehandel nach dem Friedensschluß unmöglich sei und daß ein Aufstapeln der importierten Kaffeemengen nach dem Kriege verhindert werden müsse. Eine behördliche Regulierung war somit nicht zu umgehen. Es ist aber erfreulich, daß dem Kaffeehandel ein gewisser Selbstverwaltungskörper zur Durchführung der zu treffenden Maßnahmen zugebilligt worden ist. Auch von der ursprünglich beabsichtigten Kontingentierung hat sich die Reichsregierung abbringen lassen. Der Kaffeeverein wird seinen Sitz in Hamburg erhalten. Er ist natürlich, wie alle derartigen Vereinigungen, nicht als Erwerbsverein gedacht, sondern er soll nur die Organisation und Kontrolle der Kaffee-Einfuhr über die Zollgrenze des deutschen Reiches ausüben. Nach den eben angegebenen Bedingungen können zwar auch Nicht-Hamburger Importeure die Mitgliedschaft der Wirtschaftsstelle erwerben, so daß sie nicht als spezifisch Hamburgische Einrichtung bezeichnet werden kann. Es ergibt sich aber weiter aus diesen Bedingungen, daß fast alle mittleren und kleineren Betriebe der Kaffee-Röstindustrie nicht Mitglieder des Vereins und der Wirtschaftsstelle werden können, da sie ja, wie eben dargestellt, meist nicht importierten, sondern ihren Bedarf an den deutschen Kaffeemärkten deckten. Soweit aber die Kaffeeröster schon vor dem Kriege direkt beim überseeischen Exporteur kauften, wie die Großbetriebe zumeist und auch die wenigen Einkaufsvereinigungen, können sie ohne weiteres Mitglied des geplanten Vereins werden. Es rächt sich also nun für die mittleren und kleineren Betriebe, daß sie die Gründung von

Einkaufsvereinigungen nicht bereits vor dem Kriege durchgeführt haben. Müssen sie doch jetzt damit rechnen, daß die Kaffee-Importeure in der Übergangswirtschaft die ihnen auferlegten Zahlungsbedingungen auf die Kaffee-Röstereien abwälzen und diesen das volle Risiko des Importes zuschieben, trotz des Gewinnes, welchen sie aus den Geschäften haben. Für manchen Röster, der vielleicht doch dann und wann einmal vor dem Kriege direkt importierte, wird es aber auch schwer sein, allein einen Geschäftsanteil an dem Kaffeeverein in solcher Höhe zu erwerben. Es ist ja gerade den Kaffee-Industriellen durch die Bewirtschaftung von Kaffeersatz durch die Kaffeersatz-Fabriken eine erhebliche finanzielle Schwächung ihrer Betriebsmittel zuteil geworden; die noch vorhandenen Mittel werden aber wohl in der Übergangswirtschaft zu einem beträchtlichen Teil dazu dienen müssen, durch Kreditgewährung an kleinere Klein Händler mitzuwirken, die Wunden zu heilen, die der Krieg geschlagen hat. Dem provisorischen Vorstand dieses neuen Kaffeevereins gehört nun zwar der Verein Deutscher Kaffee-Groß-Händler und Röster mit dem Sitz in Cöln an, und es ist somit auch die Röstindustrie in ihm vertreten. Jedoch ist dabei zu beachten, daß dem Cölner Verband bei einer Mitgliederzahl von ca. 230 Mitgliedern etwa 60 Kaffee-Importfirmen, also Nicht-Industrielle, angehören. Der erwähnte Hamburger Verband mit seinen 330 nur industriellen Mitgliedern gehört der Leitung des Vereins nicht an. Das Reichswirtschaftsamt stellt sich demgegenüber auf den Standpunkt, daß die Aufgabe der zu gründenden Wirtschaftsstelle die Regelung der Einfuhr von Kaffee sei und daß demgemäß der Erwerb der Mitgliedschaft an die Bedingung geknüpft werden müsse, daß das Mitglied das Kaffee-Einfuhrgeschäft schon früher betrieben habe.

Es ist bedauerlich, daß durch diese Entscheidung den mittleren und kleineren Firmen jeder Einfluß auf die neue Wirtschaftsstelle unmöglich gemacht worden ist. Nachdem die ganze Wirtschaftslage im Kriege dazu geführt hat, die Großbetriebe zu bevorzugen, muß auch mit allen Mitteln daran gearbeitet werden, daß die mittleren und kleineren Betriebe wieder am Erwerbsleben teilnehmen. Die Regierung muß daher die Wünsche der finanziell schwächeren Betriebe eingehend prüfen, zumal wenn die Wirtschaftsstelle später die Befugnis erhalten sollte, die Verteilung des eingeführten Kaffees im Inland zu regeln. Der restlose Zusammenschluß der mittleren und kleineren Betriebe der Kaffee-Röstindustrie und des Kaffeehandels zu Einkaufsvereinigungen ist aber nunmehr unbedingt erforderlich, wenn sie ihre Ansprüche durchsetzen und ihre Konkurrenzfähigkeit aufrecht erhalten wollen.

Die holländische Fabrikmarke.

Von E. Trott-Helge, Misdroy.

Um die niederländischen Erzeugnisse auf dem Weltmarkte als solche kenntlich zu machen, ist seit einiger Zeit die Warenbezeichnung „N. F.“

(Niederlandsch Fabrikaat) eingeführt worden. Jegliches industrielle Erzeugnis der Niederlande kann damit gezeichnet werden, sofern ein diesbezüglicher Antrag des Herstellers von der Regierung genehmigt ist.

Wie stellen sich nun aber die überwachenden Behörden zu jenen Erzeugnissen, die aus Fabriken, die mit ausländischem Kapital arbeiten, hervorgegangen sind? Erkundigungen an verschiedenen Stellen haben ergeben, daß offenbar genaue Richtlinien bis heute noch nicht festgelegt sind. Verweigerungen der Erlaubnis zur Führung der Marke „N. F.“ sind bisher nicht bekannt geworden. Grund dafür mag allerdings sein, daß in Holland gewerbliche Unternehmungen, die, soweit es sich um die Herkunft ihres Betriebskapitals handelt, spezifisch ausländisch sind, kaum bestehen. Es mag sein, daß diese überraschende Tatsache erst im Kriege klar festgestellt worden ist; jedenfalls schenkt man seit einiger Zeit der Frage einer Beteiligung ausländischen Kapitals in holländischen Gesellschaften größere Aufmerksamkeit. Das geht schon daraus hervor, daß verschiedene neu errichtete Industriegesellschaften in ihre Gründungsstatuten Bestimmungen aufgenommen haben, nach denen nicht mehr als 20 % des Aktienkapitals in ausländischen Händen sein dürfen. Mit diesen Beschränkungen scheint man in versteckter Weise nach ausländischem Kapital krebzen zu gehen. Nun hat es die holländische Industrie zwar nicht nötig, intensiv nach Kapital im Auslande zu suchen, weil sich, wie nach jedem andern neutralen Lande, auch nach Holland während des Krieges ein starker Geldzufluß ergossen hat. Trotzdem scheint man ausländisches Kapital heranziehen zu wollen, weil man dadurch gleichzeitig ausländische Interessenten zu gewinnen hofft, welche die schwerfällige holländische Industrie beleben und anregen sollen.

Unter diesem Gesichtswinkel betrachtet, wird natürlich die holländische Regierung, die über die oben angedeuteten Wünsche ihrer Industrie keinesfalls im Unklaren sein dürfte, auch weiterhin bezüglich der Bewilligungen zur Führung der Marke „N. F.“ kaum Schwierigkeiten machen. Man ist ja in Holland überhaupt tolerant geblieben und hat sich inmitten der schwierigen Kriegsverhältnisse ein unabhängiges Urteil bewahrt. Daran hat nicht einmal das Regiment Englands etwas ändern können. Der beste Beweis dafür ist, daß sich selbst der N. O. T. mit der Zeit zu größerer nationaler Unabhängigkeit und Bewegungsfreiheit entwickeln konnte.

Was die nationalen Fabrikationsmarken selbst anbelangt, so ist in ihnen kaum eine Erschwerung des Welthandels und des internationalen Güteraustausches zu erblicken. Schon vor dem Kriege waren industrielle Erzeugnisse aus ihrer Packung und Aufmachung ihrer Herkunft nach mehr oder minder kenntlich — wenigstens im Großhandel — und für die deutsche Ausfuhr nach England, Amerika usw. bestanden seit langem die Vorschriften des „Made in Germany“; sie sind unserem Außenhandel förderlich gewesen, ja sie bedeuteten

ganz im Gegensatze zu den ursprünglichen Absichten Englands sogar eine gute Reklame. Holland mag vielleicht etwas Ähnliches erhoffen. Allerdings bedarf es dafür einer starken Weiterentwicklung seiner Industrie, wie sie der Krieg zwar eingeleitet, aber noch nicht allgemein durchgeführt hat. Deutschland hat jedenfalls nicht das Streben, das aufrechte Nachbarvolk darin zu unterdrücken; wir sehen vielmehr in seiner industriellen Weiterentwicklung eine gute Vorbedingung für die Förderung der künftigen wechselseitigen wirtschaftlichen Beziehungen.

Neue reichsgerichtliche Urteile

zur Frage der Gültigkeit gedruckter Briefangaben über Erfüllungsort und sonstige Abreden, über Zurückbehaltungsrecht, Vertragserfüllung und Vertragsauslegung.

Von Paul Fleischfresser, Charlottenburg.

Ia. Erfüllungsort.

Die Frage, ob den auf Briefbogen, Rechnungen usw. vielfach enthaltenen Vordrucke, die etwa den Wohnort des Verkäufers in Abänderung der gesetzlichen Bestimmung des § 269 BGB., die den Wohnort des Schuldners, d. h. also des Käufers als Erfüllungsort ansieht, als Erfüllungsort nennt, auch für die andere Vertragspartei bindend sind, haben das Reichsgericht des öftern beschäftigt. Aus neuester Zeit liegen einige Urteile vor, die solche einseitige Bestimmungen unter Umständen auch dann als für die andere Vertragspartei unverbindlich ansehen, wenn diese auf diese Vordrucke nichts unternommen, die durch sie getroffene Bestimmung also nicht direkt abgelehnt hat. Im Prinzip gilt ja Schweigen als Annahme.

Bei dem in Rede stehenden Rechtsstreit hatte Klägerin der Beklagten Ware angeboten auf einem Briefbogen, der den Vermerk trug „Erfüllungsort Hamburg“. Die Offerte wurde mittels Telegramm „Kaufe Lieferung, erbitte Drahtantwort“ angenommen, die Annahme durch die Gegendepeche „Auftrag geordnet“ bestätigt. Die üblichen folgenden brieflichen Bestätigungsschreiben erfolgten auf seiten der Käuferin (Beklagten) auf Schreiben mit Vordruck „Erfüllungsort Hannover“, auf seiten der Verkäuferin (Klägerin) auf Schreiben wiederum mit Vordruck „Erfüllungsort Hamburg“. Weiter wurde in Sachen des Erfüllungsorts von keiner Partei etwas unternommen. Verkäuferin stellte sich später auf den Standpunkt, daß Hamburg Erfüllungsort sei. Das Berufungsgericht nahm an, daß Beklagte die Bestellung auf Grund des einleitenden Empfehlungsschreibens mit dem Vermerk „Erfüllungsort Hamburg“ gemacht habe, es hält aber die Feststellung, daß sie auch mit dem Vermerk hinsichtlich des Erfüllungsorts einverstanden gewesen sei, nicht für erbracht mit Rücksicht auf den folgenden Briefwechsel. Es ist der Ansicht, daß beide Parteien den Vordrucke auf den Briefen keine Beachtung geschenkt hätten. Das Reichsgericht folgt diesen Erwägungen und äußert sich in der Ma-

terialsbegründung: „Wenn auch die telegraphische Bestellung der Beklagten aus Anlaß des Empfehlungsschreibens der Klägerin erfolgte, so konnte doch, unter Berücksichtigung des Umstandes, daß in dem Empfehlungsschreiben Hamburg als Erfüllungsort nur außerhalb der sonstigen Geschäftsbedingungen formularmäßig erwähnt war, die Klägerin aus dem Bestelltelegramm, zumal dasselbe nicht ausdrücklich Bezug nahm auf das Empfehlungsschreiben, nach der Verkehrssitte nicht entnehmen, daß die Beklagte auch mit Hamburg als Erfüllungsort einverstanden sei.“ (Aktenzeichen II. 197/18.)

Ib. Sonstige einseitige Bestimmungen.

Ebenso wie einseitige gedruckte Bemerkungen über den Erfüllungsort auf Korrespondenzen sind sonstige Bestimmungen über andere Vertragsbestimmungen nicht ohne weiteres bindend. Das Reichsgericht hat z. B. gedruckte Bedingungen „die vorstehend berechnete Ware ist nur zum eigenen Gebrauch Ihrer Firma bestimmt, jeder Weiterverbrauch ist unzulässig und berechtigt zur Verweigerung weiterer Leistungen“, die dem Käufer nach Vertragsabschluß zuzugingen, als unverbindlich erklärt. Es meint: „die Klausel steht im Widerspruch mit den getroffenen Vereinbarungen und infolgedessen mit der gesetzlichen Verpflichtung des Verkäufers, dem Käufer unbeschränktes Eigentum, d. h. das Recht und die Möglichkeit freier Verfügung über die Ware zu verschaffen (§ 433 BGB.). Unter diesen Umständen hat das Oberlandesgericht zutreffend angenommen, daß der einseitige Rechnungsvermerk, der der Klägerin erst viele Monate nach dem Vertragsschluß zuzuging, auch bei deren Stillschweigen nicht geeignet war, den Inhalt des ursprünglichen Vertrags zu ändern und die Käuferin mit Verpflichtungen zu belasten, die sie in ihm nicht übernommen hat.“ (Aktenzeichen III. 229/18.) Daß unter Umständen aber auch ein solches Schweigen nach der allgemeinen Rechtsauffassung als Annahme des Vordrucks ausgelegt werden kann, zeigt eine andere Entscheidung. (Aktenzeichen VII. 152/18.) Bei einem Kaufvertrage wurden vom Verkäufer die Berliner Bedingungen zugrunde gelegt, Käufer nahm dagegen in seinem Antwortschreiben auf die in diesem Brief enthaltenen — abweichenden — besonderen Bedingungen Bezug. Hierauf hat Verkäufer nichts veranlaßt, vielmehr mit der Lieferung begonnen. Der Einwurf, daß die Berliner Bedingungen maßgebend seien, wird als unzutreffend zurückgewiesen: „mit Recht nimmt der Vordrucker an, daß bei der gegebenen Sachlage der Kläger reden mußte. Das Schweigen konnte nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte nur als Zustimmung aufgefaßt werden.

II. Zurückbehaltungsrecht.

§ 273 BGB. sagt, daß der Schuldner ein Zurückbehaltungsrecht hat, sofern er aus demselben rechtlichen Verhältnis, auf dem seine Verpflichtung beruhte, einen fälligen Anspruch an den Gläubiger

hat. Diese Bestimmung ist nicht zu eng auszulegen. Nach der Ansicht des Reichsgerichts kann der Begriff „aus demselben rechtlichen Verhältnis“ vielmehr auch vorliegen, wenn der Anspruch auf Leistung und Gegenleistung auf verschiedenen Verträgen beruht. „Dabei ist aber verstanden, daß eine derartige Beziehung der Ansprüche zueinander besteht, „daß es als ein Verstoß gegen Treu und Glauben angesehen werden müßte, wenn der eine Teil von dem andern die Leistung fordern wollte, ohne gleichzeitig seine Gegenleistung zu machen“. Es kann z. B. ein Zurückbehaltungsrecht aus einer Zahlungsverpflichtung aus einem Kaufvertrage bestehen, geltend zu machen in der Art, daß ein Betrag für Zahlung des Kaufes zurückbehalten wird, weil aus einem früheren Vertrage nicht volle Erfüllung seitens Verkäufers geleistet war. (Aktenzeichen III. 196/18.) Das Reichsgericht weist in einer andern Entscheidung darauf besonders hin, daß die Bestimmungen über das Zurückbehaltungsrecht zwar im Buch der Schuldverhältnisse stehen, daß aber dessenungeachtet sich diese Bestimmungen nicht nur auf Schuldverhältnisse, sondern, wie der allgemein gehaltene Ausdruck „rechtliches Verhältnis“ besagt, auch auf Ansprüche, die aus anderen, vom Recht geordneten Verhältnissen hervorgehen. Das Zurückbehaltungsrecht kann nach dieser Entscheidung z. B. auch gegenüber dem aus dem Eigentum an einer Sache hergeleiteten Herausgabeanspruch geltend gemacht werden, und zwar nicht nur wegen Verwendung auf die Sache und wegen eines durch sie verursachten Schadens. Das Reichsgericht betont auch hier wieder, daß es nicht erforderlich ist, daß die beiderseitigen Ansprüche aus einem einheitlichen Rechtsgeschäft entspringen, „es genügt vielmehr, daß sie aus Rechtsgeschäften oder Rechtsverhältnissen hervorgegangen sind, die in einem natürlichen wirtschaftlichen Zusammenhange stehen, der es gegen Treu und Glauben verstößend erscheinen läßt, wenn der eine Anspruch ohne Rücksicht auf den andern geltend gemacht wird.“ (Aktenzeichen VII. 274/18.)

IIIa. Vertragserfüllung.

Nachdem der Kriegszustand beendet ist und voraussichtlich in absehbarer Zeit doch wieder trotz aller schwerer Zuckungen unseres wirtschaftlichen und politischen Lebens geordnete Verhältnisse eingetreten sind, ist die Frage von Wichtigkeit, wie es mit Verträgen, die vor oder in der ersten Zeit des Kriegs abgeschlossen, steht, besonders mit ihrer Erfüllung. Das Reichsgericht hat dazu in interessanten Entscheidungen Stellung genommen.

Es stellt sich dabei auf den Standpunkt, daß bei Kaufverträgen, die nach Beendigung des Krieges erledigt werden sollen, die durch den Krieg herbeigeführte Umgestaltung der Verhältnisse mit in Rechnung zu ziehen ist. Das kann unter Umständen zur Folge haben, daß Verkäufer an den Vertrag nicht mehr gebunden ist. Die Fortdauer der Erfüllungspflicht kann nur angenommen werden, „wenn gewichtige besondere Umstände ausnahms-

weise den Vertragswillen dazu unzweifelhaft ergeben würden“. Die Leistungspflicht besteht dann nicht mehr, „wenn die spätere Erfüllung unter Umständen stattzufinden hätte, die dem, was die Parteien vernünftigerweise beabsichtigt haben, so wenig mehr entsprechen würden, daß der Erfüllungszwang mit der gesetzlich gebotenen Rücksichtnahme auf Treu und Glauben und auf die Verkehrssitte unvereinbar wäre“ (Aktenzeichen II. 227/18), und in einer andern Entscheidung: „Verkäufer kann die Lieferung der Ware aus dem Gesichtspunkt der Erfüllungsunmöglichkeit gänzlich verweigern, wenn die infolge des Kriegs notwendig gewordene Verschiebung der Leistung deren Wesen in dem Maße ändert, daß die nachträgliche Leistung nicht mehr als sinngemäße Erfüllung des Vertrags gelten könne.“ (Aktenzeichen III. 229/18.) Dabei ist allerdings zu beachten, daß derartige Änderungen und Erschwerungen nicht ohne weiteres von der Erfüllungspflicht befreien, nämlich dann nicht, wenn z. B. sie voraussehen waren und Verkäufer trotzdem die Lieferung übernommen hat. (Aktenzeichen II. 164/18.)

In nur losem Zusammenhang mit diesen Betrachtungen steht eine weitere Frage, die aber wegen ihres prinzipiellen Interesses hier noch erörtert sein mag. Die Frage nämlich, ob aus einer Verzögerung der Geltendmachung einer Freizeichnungsklausel dem hierzu Berechtigten Nachteile erwachsen. Das Reichsgericht verneint dies unter gewissen Voraussetzungen: „Die Tatsache, daß der durch Freizeichnungsklausel zum Rücktritt Berechtigte nicht alsbald, nachdem der in der Klausel vorgesehene Fall eingetreten ist und die Lage sich einigermaßen geklärt hat, von der Klausel Gebrauch macht, hat nicht schlechthin die Verwirkung des dadurch begründeten Rechts zur Folge. Diese Folge hat vielmehr nur eine solche Verzögerung, die wider Treu und Glauben verstößt, insbesondere eine solche, die in der Absicht erfolgt, die Bindung des anderen Teils auszunutzen, um je nach der späteren Preisbewegung aus der Erfüllung oder der Aufhebung des Vertrages auf dessen Kosten Vorteil zu ziehen.“ Von einem Verstoßen wider Treu und Glauben kann jedenfalls dann nicht die Rede sein, wenn der zum Rücktritt Berechtigte den Vertrag zu erfüllen sucht, solange ihm dies ohne schwere Schädigung der eigenen Interessen möglich ist, und er sich zum Rücktritt erst dann entschließt, wenn er etwa zur Lieferung ohne erhebliche Opfer außerstande ist. (Aktenzeichen III. 175/18.)

Schließlich mag gerade jetzt bei dem wieder einsetzenden aber noch eingeschränkten Auslandsverkehr erwähnt werden, daß Einfuhrerlaubnis vom heimischen Käufer zu erwirken ist. Schon aus § 157, § 224 BGB. ergibt sich nach Ansicht des Reichsgerichts, daß die Einfuhrerlaubnis im Zweifel von dem inländischen Käufer, nicht von dem hierzu in keiner Weise befähigten ausländischen Verkäufer besorgt werden muß. „Es könne nicht Vertragswille sein, dem — ausländischen — Verkäufer eine Verpflichtung aufzubürden, die über seine Kräfte geht, um den Käufer, dem der nötige Nach-

weis leicht falle, zu entlasten.“ (Aktenzeichen II. 143/18.) Entsprechendes hätte also auch bei der Ausfuhrerlaubnis aus dem Auslande im Verhältnisse der Parteien zu gelten.

IIIb. Vertragsauslegung.

Nach § 133 BGB. ist bei Verträgen der wirkliche Wille zu erforschen und nicht an dem buchstäblichen Sinne des Ausdrucks zu haften. Hiermit hat aber nur einer sich an den Wortlaut anklammernden Auslegung entgegengetreten, nicht aber gesagt sein sollen, „daß auch gegenüber dem klaren Wortlaut der innere, nicht zum Ausdruck gelangte Wille der an der Tätigkeit des Rechtsgeschäftes Beteiligten entscheide.“ Die Auslegung findet ihre Schranke in der Auslegungsfähigkeit der Erklärung, darin, daß diese in einem betreffenden Sinn überhaupt nicht gebraucht und verstanden sein kann und für eine Auslegung ist gar kein Raum, wenn die „Erklärung durchaus klar und eindeutig ist“. (Aktenzeichen I. 244/18.)

Telephonische Abreden pflegen im Geschäftsleben schriftlich bestätigt zu werden. Wie ist es, wenn infolge Mißverständnisses diese spätere Bestätigung nach Ansicht einer Partei von den vorgehenden telephonischen Abreden abweicht? Das Reichsgericht führt aus (Aktenzeichen VII. 152/18), daß durch den Austausch der Bestätigungsschreiben nach dem regelmäßig anzunehmenden Willen der Parteien der Vertragsinhalt authentisch festgestellt und auf diese Weise für das Vertragsverhältnis eine sichere Grundlage geschaffen werden soll. „Regelmäßig muß daher den genehmigten schriftlichen Bestätigungen konstitutive Wirkung in der Art beigemessen werden, daß nur deren Inhalt maßgebend sein soll, und daß mündliche Verabredungen, die etwa von dem schriftlich bestätigten Inhalt des Vertrages abweichen, als durch beiderseitige Vereinbarung abgeändert gelten.“ Man kann sich also hinterher nicht darauf berufen, daß die Vertragsabreden ganz andere waren und sich dabei auf die telephonische Abmachung berufen.

Umsatz und Kosten im Großhandel 1918¹⁾.

Von F. Werner, Königsberg i. Pr.

Im Nachtrag zu den im Heft 1/3 des 11. Jahrgangs dieser Zeitschrift veröffentlichten Ziffern gebe ich nachstehende Übersicht für das Geschäftsjahr 1918.

Zu (II) Warengewinn ist zu bemerken, daß bei B trotz Steigerung des Absatzes gegenüber dem Vorjahre der Warengewinn um ca. $\frac{1}{2}\%$ niedriger als im Frieden gewesen ist, während bei A infolge der großen Ausdehnung des Geschäftes im Kriege der bedeutende Rückgang des Absatzes zu einem beträchtlichen Warenverlust geführt hat. Der plötzliche Umschwung in der Auffassung der Preisentwicklung in der zweiten Hälfte des Jahres spiegelt sich darin wider. Das Warenlager (meist aus nicht

¹⁾ S. a. meinen Aufsatz in diesem Heft, S. 1 ff. Obst.

		M	Zunahme oder Abnahme		1913 = 100	In % von I	In % von II
			gegen Vorjahr absolut M	in % vom Vorjahrs wert			
I. Warenabsatz							
A	1917	4 671 237	+ 451 192	+ 10,69	391		
	18	2 551 310	÷ 2 119 927	÷ 45,38	÷ 219		
B	1917	1 632 835	÷ 481 367	÷ 22,80	72		
	18	2 089 060	+ 456 225	+ 28,00	92		
II. Warengewinn							
A	1917	575 339	÷ 43 275	÷ 7,00	579	12,32	
	18	÷ 139 900	÷ 715 239	÷ 124,33	÷ 141	÷ 5,48	
B	1917	233 436	÷ 161 290	÷ 40,86	147	14,30	
	18	137 581	÷ 45 855	÷ 41,06	86	6,59	
III. Unkosten							
A	1917	228 383	+ 80 276	+ 54,20	278	4,89	39,69
	18	181 550	÷ 46 833	÷ 20,50	221	7,12	÷ 129,77
B	1917	90 553	÷ 29 712	÷ 24,70	100	5,54	38,79
	18	101 823	+ 11 270	+ 12,45	113	4,83	74,01

öffentlich bewirtschafteten Artikeln bestehend) könnte nur mit Verlust abgestoßen werden, da die unsichere Lage und die steigenden Kosten zu Notverkäufen gezwungen haben. Die Steigerung der Unkosten (III) ist in beiden Betrieben zu konstatieren, wenngleich natürlich bei dem Betriebe A infolge beträchtlichen Rückganges des Absatzes eine absolute Unkostenminderung eingetreten ist, die aber zum Absatzrückgang nicht im gleichen Verhältnis steht. Aus welchen Arten sich die Unkosten der beiden Betriebe zusammensetzen, ist aus dem vorjährigen Artikel zu ersehen.

Handel.

Amerikanisches Ausfuhrsyndikat. „The Allied Industries Corporation“ hat ein Syndikat gebildet, zu dem 44 der größten Fabriken Amerikas mit einem Jahresumsatz von insgesamt 100 Millionen Dollar gehören. Zweck der Vereinigung ist der Verkauf der nachstehend aufgeführten Waren im Auslande: Stückwaren aus Seide, Kord, Baumwollsam, fertigenähte Ober- und Unterkleider, Handschuhe, Licht- und Wärmeapparate, Zelluloid, Gummiwaren, Gardinenstangen, Galanteriewaren, Parfüms und Toilettegegenstände, Bürsten, Rasierstreichriemen, Hutfutterband, leinene Stoffetiketten, Konfekt, Spielzeug und gewisse Chemikalien. Das Syndikat richtet sein Hauptaugenmerk vor allem auf Südamerika, dann auch auf Mittelamerika, Westindien und die Malayenstaaten; es beabsichtigt, auch südamerikanische Waren in den Vereinigten Staaten von Amerika zu verkaufen. Eine ständige Ausstellung für Aus- und Einfuhrwaren befindet sich in New York.

Die Zukunft des amerikanischen Stahlexports. Die nordamerikanische Stahlindustrie wird nach Friedensschluß jährlich 35 bis 40 Millionen t erzeugen können. Daher werde für sie die Frage nach Absatzgebieten von größter Bedeutung sein. In der ersten Zeit nach Friedensschluß dürfte allerdings auch die Nachfrage nach Stahl, besonders in Rußland, China und Indien ungeheuer sein.

Handelsförderungseinrichtungen.

Wahrung deutscher Interessen. In der Handelskammer zu Berlin ist zur Wahrung der deutschen Interessen im Geschäftsverkehr mit Großbritannien, sowie mit den britischen Dominions, Kolonien und Schutzgebieten ein „Deutsch-Britischer Wirtschaftsverein“ begründet worden, zu dem bereits über 50 Firmen ihren Beitritt erklärt haben. Zuschriften und Anfragen werden an Herrn Konsul E. W. Peter, Berlin SW 11, Gitschinerstr. 97/107 erbeten.

Eine französische Musterausstellung in der Pfalz. Eine solche Veranstaltung plant der Oberkommandierende der dortigen französischen Besatzung. Zu diesem Zweck soll zunächst in Zweibrücken eine Nachrichtenstelle eingerichtet werden, von wo aus für Industrie und Handel Frankreichs geworben werden soll. Ein Handelsvertreter, der über Kataloge und Prospekte französischer Firmen verfügt, steht dem Publikum zur Auskunft zur Verfügung. Französische Firmen sind aufgefordert worden, ihre Teilnahme an der Ausstellung sofort anzumelden.

Die Lyoner Messe in Mainz und Landau. Die Verwaltung der Lyoner Messe will im Mai oder Juni in Mainz eine Messe veranstalten, die eine Fortsetzung der Lyoner Messe sein soll. 300 französische Fabrikanten werden daran teilnehmen. Auch nach Landau soll eine Anzahl Musterlager aus Lyon gebracht werden.

Rundschau.

Geldmarkt.

Die Neuordnung des englischen Geldwesens. Die „Peels-Akte“ vom 19. Juli 1844 bestimmen, daß alle über den Betrag von 14 Millionen Pfund Sterling hinaus umlaufenden Banknoten mit Edelmetall gedeckt sein müssen; man nahm an, daß der Betrag von 14 Millionen dem inländischen Bedarf an Noten entspräche. Die „Peels-Akte“ wurden 1847, 1857 und 1866 suspendiert; während des Weltkrieges wurden Currency-Notes ausgegeben, die im Oktober 1918 bis auf 284 Millionen gestiegen und nur zu 10 Prozent mit Gold bedeckt waren. Ein Ausschuß untersucht seit Januar 1918 die Frage der englischen Währung und schlägt die Bildung eines Goldschatzes von 150 Millionen Pfund Sterling und den Ersatz der Currency-Notes durch Banknoten vor. Die Einziehung des britischen Goldvorrates in die Notenbank und die Beeinflussung der Wechselkurse durch diese Anstalt bedeutet einen nicht eingestandenen Bruch mit alten englischen Währungsgrundsätzen und den „Peels-Akten“.

Die schweizerischen Emissionen im Jahre 1918. Die Emissionen in der Schweiz beliefen sich 1918 auf 750 Millionen gegenüber 500, 350 und 390 Millionen in den Jahren 1917, 1916 und 1915. Der Bund verlangte 400 Millionen gegenüber 200 Millionen im Jahre 1917. Die Industrie beanspruchte weniger, die Banken mehr als doppelt so viel wie im Jahre 1917. Der Bund mußte 5 Prozent bewilligen, die zum herrschenden Typus in der Schweiz wurden gegenüber 4 1/2 Prozent im Jahre 1917. Die dem Ausland gegebenen Währungsanleihen waren erheblich, im Jahre 1919 dürften sie entfallen. Dafür werden wohl Industrie, Banken und Kantone erhöhte Ansprüche stellen.

Die großen Messen und der wirtschaftliche Regionalismus. Wie in der Schweiz die Basler und die zukünftige Lausanner Mustermesse dem Bekanntmachen der Leistungsfähigkeit und dem Warenabsatz dienen sollen, so haben in Frankreich die Messen von Lyon, Paris und Bordeaux gewirkt und der Leipziger Messe mit Erfolg Wettbewerb bereitet. Bordeaux bevorzugt koloniale Erzeugnisse. Die französischen Mustermessen sollten aber in erster Linie regionale Eigenwaren vorführen, z. B. Weine in Bordeaux, Fette in Marseille und die Lebenskraft der einzelnen Wirtschaftskreise zeigen; dadurch würden sie dem regionalistischen Gedanken erfolgreich Vorschub leisten.

Ausstellung neuer britischer Industrien in London. Mit großer Ausdauer setzt man in England die Bemühungen fort, die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit für den Ausbau der industriellen Selbständigkeit zu gewinnen. In dieser Richtung arbeitet das Handelsamt seit Jahren durch Veranstaltung von Industriemessen, auf denen namentlich britische Erzeugnisse gezeigt wurden, die früher von Deutschland und Österreich geliefert wurden. Eine Wanderausstellung neuer britischer und Schlüsselindustrien (New British and Key Industries Exhibition), die jüngst von der Industrieabteilung des Bundes für Tarifierreform in der Central Hall zu London (Westminster) durchgeführt wurde, sollte dem gleichen Zwecke dienen.

Die Ausstellungsgegenstände hatten hauptsächlich Beziehung auf Metallurgie, so wurden gezeigt: Erze, Legierungen von Eisen mit allen möglichen Metallen und daraus verfertigte Gegenstände, wie Munition und Ausrüstungen für Tanks, ferner Kreissägen für kalte und warme Metalle, Walzen, Zementmühlen, Bohrer und verschiedene andere Werkzeuge, Nähmaschinen; Diagramme und Photos dienten zur Erläuterung. Außerdem waren auch einige Gegenstände gänzlich abweichender Art vorhanden, wie Bürsten, Lederkoffer, Bilderrahmen und Spielzeug.

Im Ausstellungsführer sind 140 Firmen verzeichnet, doch war die Anzahl der Aussteller in Wirklichkeit größer. Von London soll die Ausstellung nach Manchester und anderen wichtigen Plätzen überführt werden.

Utrechter Messe vom 24. Februar bis 8. März 1919. Die diesjährige — dritte — „Utrechter Messe“ stand unter dem Zeichen einer außerordentlich großen Beteiligung der holländischen Industrie und eines dieser nicht entsprechenden Umsatzes. Die Aussteller hatten sich gegen das Vorjahr von 873 Teilnehmern auf 1694 — also nahezu um das Doppelte — vermehrt, die durch die guten Abschlüsse der beiden früheren Jahre angezogen waren. Um so bitterer wird die Enttäuschung empfunden, die infolge der verminderten Verkäufe eingetreten ist. Die Käufer sind einerseits gegenüber den durch die Zeitverhältnisse bedingten hohen Warenpreisen zurückhaltender geworden, und andererseits glaubten sie auch mit einem gewissen Preisnachlaß rechnen zu müssen, den sie nach eingetretenem Frieden erwarten.

Die großen holländischen Firmen, die sich im ersten Jahre noch zahlreich beteiligten, aber schon im zweiten Jahre begannen, sich zurückzuziehen, sind im jetzigen dritten Jahre fast ganz fortgeblieben. Gleichzeitig haben sich auch die Reihen der kleinen und kleinsten Aussteller mit ihrem nicht gerade würdigen Handverkauf stark gelichtet, wodurch die Messe allerdings nur gehoben werden konnte. Übrig geblieben sind im großen und ganzen nur die mittleren Firmen, so daß der ganzen Veranstaltung der Stempel einer „Mittelstands-Messe“ aufgedrückt wurde. Dementsprechend sind in den einzelnen Teilnehmergruppen wesentliche Verschiebungen eingetreten. Schuhe und Lederwaren waren nur recht vereinzelt zur Stelle, auch keramische Erzeugnisse und Glas sind zurückgegangen, ebenso Lacke, Farben und Chemikalien. Dagegen haben sich die Aussteller in Kontorbedarf aller Arten wieder vermehrt, ebenso haben besonders Gartenmöbel, Korbwaren, Tauwerk usw. zugenommen. Auch die Maschinen- und Fahrrad-Industrie

hat sich in weiterem Umfange beteiligt, besonders auffällig ist die Ausbreitung elektrotechnischer Artikel.

Die Heizungs- und sanitären Einrichtungen hatten einen besonderen Platz angewiesen erhalten, waren aber nicht so stark vertreten, wie man wohl erwartet hatte. Neu ist die Ausstellung von Spielwaren, insbesondere aus Holz, worunter die in den letzten Jahren von den Schweizer Fabrikanten bevorzugten Flachtiere beachtenswert waren. Auch ein besonderer Kolonial-Pavillon ist erwähnenswert, der wohl hauptsächlich das holländische Volk eindringlich auf seine kolonialen Erzeugnisse hinweisen sollte und dies bei dem steten massenhaften Besuch auch sicherlich erreicht hat.

Während sich die erste Messe an zwei Plätzen abspielte, nahm sie im zweiten Jahre schon vier Plätze ein, und jetzt mußte sie wegen der großen Teilnehmerzahl auf sechs Plätze verteilt werden, die alle räumlich weit auseinander liegen. Dadurch verzettelt sich die Messe und den Käufern wird die Übersicht erschwert, abgesehen von den Zeitverlusten, die durch die Laufereien zwischen den einzelnen Ausstellungsgruppen eintreten.

Unter den zahlreichen fremden Besuchern waren mehr Deutsche als früher.

Am Lucas-Bollwerk waren Kojen für die Vertreter fremder Länder vorgesehen, wovon elf Länder Gebrauch gemacht haben. Einen hervorragend guten Platz, gleich neben dem Eingang, hatte der große und geschmackvoll ausgestattete deutsche Raum, in dem sich während der ganzen Messe täglich der Handelsbevollmächtigte der deutschen Gesandtschaft im Haag oder seine Stellvertreter aufhielten. Die durch die Ständige Ausstellungskommission eingesandten Kataloge und sonstigen Drucksachen deutscher Firmen waren hier entweder in Vitrinen oder frei auf Tischen zur Schau gestellt und sollen einen starken Anreiz ausgeübt haben, der sich namentlich durch hunderte von Nachfragen bemerklich gemacht hat. Wenn hierdurch, bei der völlig neuen Einrichtung und bei dem für die einzelnen Industriezweige sehr ungleich zutage getretenen Interessen, auch nicht alle Hoffnungen der Einsender erfüllt werden konnten, so ist doch ein guter und Erfolg versprechender Anfang gemacht worden.

Eine Ausfahrvereinigung englischer Industrieller. Dreihundert englische Firmen haben einen Verein, die „British Manufacturers Corporation“ gegründet, die gemeinsame Vertretungen auch kleinerer Firmen in überseeischen Ländern schaffen will. Diesen Handelsagenturen soll ein Stab von technischen Beratern und Mitarbeitern zugeteilt und durch die Verbindung mit Banken ein zureichendes Informationsmaterial vermittelt werden. In England soll eine Zentralstelle errichtet werden, welche die direkte Verbindung zwischen den Mitgliedern und den Vertretern herstellt.

Industrial art the proposed permanent exhibition. In England wurde am 28. Oktober die Errichtung eines „British Institute of Industrial Art“ beschlossen, das unter der gemeinsamen Leitung des „Board of Trade“ und des „Board of Education“ stehen soll. Im Zusammenhang hiermit soll in London eine ständige Ausstellung für „künstlerische Industrie“ (Kunstgewerbe) geschaffen werden, wo die Handwerker und Industriellen stets die neuesten Erscheinungen auf diesem Gebiete besichtigen könnten. Man hoffe auf diese Weise den Geschmack der Bevölkerung vorteilhaft zu beeinflussen.

Handelsmuseum in Peking. Wie Londoner Blätter berichten, schenkt die chinesische Regierung der Ausgestaltung des von ihr im Jahre 1906 gegründeten Handelsmuseums besondere Aufmerksamkeit. Das Museum befindet sich im Westviertel der Chinesenstadt, welches jetzt das Geschäftsviertel von Peking wird. Das Museum zerfällt in vier Abteilungen, von welchen die erste allgemeine Angelegenheiten umfaßt, die zweite ist die Ausstellungsabteilung, der dritten obliegt der Informationsdienst und die vierte besteht aus einer reichhaltigen kommerziellen Bibliothek. Der Zweck des Museums ist, die Chinesen über kommerzielle und industrielle Dinge

aufzuklären, Muster von chinesischen und ausländischen Erzeugnissen und Rohmaterialien auszustellen und ein Zentrum für die kaufmännische Information für Chinesen und Ausländer zu bilden.

Eine französische Handelskammer in China. Im Kriege, am 13. Januar 1916, fand die Gründungsversammlung der französischen Handelskammer in Shanghai statt. Bald darauf schlug eine Gruppe von Kaufleuten in Tientsin die Gründung einer Sektion der Kammer dort selbst vor und Kaufleute von Hankow schlossen sich ihr ebenfalls an. Die Handelskammer in Shanghai, die ursprünglich nur lokale Bedeutung hatte, wurde schließlich die französische Handelskammer in China, denn die französische Handelskammer in Kanton wandelte sich auch in eine Sektion der Shanghai Kammer um. Die Kammer hat jetzt 170 Mitglieder, die auf die Sektionen von Shanghai, Tientsin, Hongkong und Kanton entfallen. Zu den wichtigsten Aufgaben der Kammer gehört die Verbesserung und Förderung der chinesischen Seidenkultur durch die Einführung der Pasteurschen Methode. In Shanghai wurde ein Seidenzuchtinstitut von ihr gegründet. Während der Exporthandel von China nach Frankreich ein befriedigender ist, ist die Lage des Exporthandels von Frankreich nach China eine sehr ungünstige. Die französischen Kaufleute in China befassten sich fast ausschließlich nur mit Export. Die deutsche Industrie hingegen hatte es verstanden, hier wichtige Absatzgebiete zu schaffen.

Industrie.

Niederländische Großbetriebe. In Holland gibt es nur wenige Gesellschaften, deren Kapital drei Millionen Gulden überschreitet, insbesondere: drei Margarinefabriken, das neue Stahlwerk in Ymuiden, zwei Maschinenfabriken, einige Werften, eine Zinkhütte, eine chemische Fabrik in Rotterdam, eine neue Stickstofffabrik, eine Ölfabrik, eine Stearinkerzenfabrik in Gouda, die elektrische Fabrik in Eindhoven, eine Papierfabrik, eine Zuckerraffinerie, eine Aktienbrauerei, mehrere Kakaofabriken usw. In manchen Industriezweigen überwiegen die Einzelfirmen, deren Kapital unbekannt ist.

Großbritanniens Farbstoffindustrie. Nach „Manchester Guardian“ vom 19. September 1918 habe die vom britischen Board of Trade gegründete „British Dyes Company“ keinen großen Erfolg gehabt. Es sei bisher nur gelungen, ungefähr 25 Prozent von den in England benötigten Farbstoffen im Lande selbst herzustellen und noch dazu zu Preisen, die um 200 bis 1000 Prozent höher sind als die Preise vor dem Weltkrieg waren.

Großbritanniens Maschinenbau nach dem Kriege. Nach Bericht des vom britischen „Board of Trade“ eingesetzten Ausschusses zur Prüfung der Lage des Maschinenmarktes nach dem Weltkrieg müsse die Einfuhr ausländischer Maschinen mindestens auf die Dauer eines Jahres nach Friedensschluß verboten werden. Späterhin sei für Erzeugnisse der feindlichen Länder ein Zuschlagssoll einzuführen, der allmählich herabzusetzen wäre. Alle Rohstoffe seien zollfrei einzuführen; der Schleuderausfuhr (Dumping) nach Großbritannien sei entgegenzutreten. Die staatliche Überwachung der Industrie möge ehebaldigst aufgehoben werden. Öffentliche Körperschaften sollen verpflichtet werden, nur Waren britischen Ursprungs zu kaufen. Außerdem sei wünschenswert: Zusammenschluß der Maschinenbauer; Herstellung „erträglicher Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer“; Ausgestaltung des Lehrlingswesens; gesetzliche Regelung der Mietsätze für Betriebsanlagen und Maschinen; Vereinheitlichung der Erzeugung; Aufforderung der Dominions, britischen Waren Vorzugsrecht zu gewähren usw.

Der Aufschwung der englischen Glasindustrie. England war vor dem Weltkriege nahezu völlig vom deutschen Glasmarkt abhängig. Seither sind jedoch an den bedeutendsten britischen Universitäten besondere Abteilungen für Glastechnologie gegründet; der einheimische Sand wurde untersucht und statt des bisher eingeführten

Kieselsandes für die Glaserzeugung verwendet. Diese hierdurch bedeutend gehoben. Derzeit werden von den englischen Glasfabriken jährlich 45 Millionen elektrische Lampenkugeln hergestellt, 95 Prozent aller in England gebrauchten optischen Gläser wird im Inlande erzeugt. Alle Glasfabrikanten sind derzeit in vier große Verbände vereinigt.

Die spanische Industrie im Krieg. Die Bank von Spanien hat einen Goldschatz von zwei Milliarden Peseta, die dortigen Neueinlagen in Eisenbahn- und Industriewerten erreichten im Jahre 1917 236 Millionen, die Ausfuhr, trotz Lebensmittel- und Frachtraumnot, 1,3 Milliarden bei einer Einfuhr von 737 Millionen Peseta. Der Außenhandel geht nunmehr infolge Erschwerungen von Staats wegen zurück, doch blüht der Schmuggel, z. B. bei der Zuckerausfuhr. Ein reger Handelsverkehr besteht mit der Schweiz. Mit den Vereinigten Staaten und Frankreich wurden Handelsabkommen abgeschlossen, eine Zollunion mit Portugal wird erstrebt. Die Eisenerzvorräte Spaniens sollen 700 Millionen t betragen. Der Baumwollanbau, der 20 bis 30 Prozent des Landbedarfes decken könnte, wird gefördert. Die elektrische Industrie entwickelt sich in bedeutendem Ausmaß.

Rohstoffe.

Neue Wolframfunde in China. Wolframlagerstätten wurden in China in der Provinz Fu-Han und Lock-Tsaiang gefunden. Größere Molybdänitvorkommen wurden ebenfalls vorgefunden, doch ist das Erz von minderwertiger Qualität mit Ausnahme in der Provinz Yongun, wie „Engineer“ berichtet.

Sozialpolitisches.

Die konstitutionelle Fabrik. Der deutsche Holzindustrielle Freese hat in seinen Fabriken schon im Jahre 1884 einen Arbeiterausschuß gründen lassen, dem die Festsetzung der Arbeitsordnung obliegt. Seit 1888 sind alle Beamten, seit 1890 alle Arbeiter am Gewinn der Fabrik beteiligt, und zwar wurden vom Reingewinn jährlich je 5 Prozent an die Beamten und Arbeiter und $2\frac{1}{2}$ Prozent an die Unterstützungskasse verteilt. Auch sind Belohnungen für Betriebsverbesserungen ausgesetzt worden. Bei Abschluß der immer für drei Jahre geltenden Tarifverträge sind die Arbeiter völlig gleichberechtigt; bei ihren Wohlfahrtskassen haben sie volle Selbstverwaltung. Alle diese Einrichtungen haben sich sehr bewährt.

Frauenarbeit in der Kriegs- und Übergangswirtschaft. Der Bund deutscher Frauenvereine und der „Ständige Ausschuß für Arbeiterinneninteressen“ veröffentlichten kürzlich eine Denkschrift über die Frauenarbeit während des Weltkrieges und der Übergangswirtschaft. Die Zahl der erfaßbaren weiblichen Arbeitskraft in Deutschland dürfte schätzungsweise 6 $\frac{3}{4}$ Millionen Frauen betragen. Zunahme der Frauenbeteiligung während des Weltkrieges am stärksten (50,9 Prozent) im Verkehrsgewerbe, dann in der elektrischen und chemischen Industrie, Hütten-, Metall- und Maschinengewerbe sowie im Baugewerbe. Zahl der Studentinnen um 50 Prozent gestiegen. Zahl der praktischen Ärztinnen und Hilfsärztinnen im Jahre 1911 118, im Jahre 1917 500.

Neue Wege der Industriepolitik. In England ist eine durchgreifende Neugestaltung der gewerblich-industriellen Arbeitsverfassung im Zuge, die der des späteren Mittelalters ähnelt. Im Schoß der Gewerbe selbst sollen durch ein Zusammenwirken der Beteiligten die Gegensätze gemildert werden. Größerer unmittelbarer Einfluß auf den Betrieb bei größerer Verantwortlichkeit soll die Arbeiter für das Geschäft gewinnen. In England sind die beiderseitigen Verbände so durchgebildet, die Trade Unions so alte Gebilde mit Einsicht in gewerbepolitischen Fragen, daß eine vermehrte Heranziehung der Arbeiterschaft zu den Beratungen über die jede einzelne Industrie betreffenden Angelegenheiten auf geringere Schwierigkeiten stößt als auf dem europäischen Festland. Jedenfalls müsse man sich mit diesen neuartigen Gebilden beschäftigen.

Verkehr.

Schiffbau in England und Amerika. „Berlingske Tidende“ bringt in seiner Schiffsbeilage folgende Aufstellung: Es wurden an Schiffsneubauten fertiggestellt:

	in Amerika Brutto-To.	in England Brutto-To.
1918:		
Januar	64 795	58 568
Februar	117 601	100 038
März	117 145	161 674
April	163 050	111 533
Mai	194 464	197 274
Juni	201 425	134 159
Juli	255 025	141 498
August	261 929	124 675

Nordamerika hat also von Januar bis Mai nur 30000 t mehr gebaut als Großbritannien, in der Zeit vom Juni bis August jedoch fast 320000 t mehr. Man arbeitet ferner mit aller Macht daran, die amerikanische Produktion noch zu erhöhen; soll sie doch auf 400000 t monatlich gebracht werden. Wird die englische Produktion auf 200000 und die amerikanische auf 400000 t im Monat erhöht, so würde man im Laufe eines Jahres den gleichen Schiffsraum haben wie 1914.

Schiffbau in Japan. Japan hat derzeit 40 Werften und 120 Hellinge; im Jahre 1918 sollen 68 Schiffe mit 810000 t gebaut werden. Schiffahrtsgesellschaften und Werften stehen in enger Verbindung; außenstehende Schiffsgesellschaften können ihre Schiffe nur schwer ausbessern lassen. Die Union kauft oder mietet Schiffe in Japan; für eine t Schiffsraum erhält Japan eine t Stahl. Es ergeben sich jedoch Unstimmigkeiten, weil die Japaner alte Schiffe an die Union abzustößen versuchen, von denen drei zu gefährlosen Salpeterfahrten nach Chile verwendet werden mußten.

Der Rückgang der Weltfrachtsätze. „British Export Gazette“ schreibt: Die Frachtsätze sind teilweise — z. B. nach Indien — um 15 bis 16 Prozent zurückgegangen. Der Satz von Liverpool nach Bombay fiel von 127 s 6 d auf 107 s 6 d. Nach Südafrika, Australien und Neuseeland beträgt der Rückgang ungefähr 25 Prozent. Diese abgeänderten Frachtsätze sind zwar noch weit höher als zu Friedenszeiten, aber sie erleichtern die Lage beträchtlich. In nächster Zeit rechnet man auf eine noch weitere Besserung.

Hochschulnachrichten.

Universität Frankfurt a. M. Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Frankfurt a. M., die zugleich Trägerin des Handels-Hochschulstudiums an der Universität ist, zählte im Winter-Semester 1918/19 581 (im vorigen Sommer 449) immatrikulierte Studierende und 80 (48) Gasthörer. Unter den Immatrikulierten befanden sich 46 (37) Frauen und 42 (38) Ausländer. Die Zahl der Besucher, die zu Fortbildungszwecken wirtschaftlich- und sozialwissenschaftliche Vorlesungen belegten, läßt sich nicht bestimmen, da sie nicht nach Fakultäten gruppiert werden. Insgesamt erreichte ihre Zahl 427 (441). Eine ziffermäßige Angabe der einzelnen Studienziele (Prüfungen der Diplomkaufleute, Diplomhandelslehrer, Verwaltungs- und Sozialbeamte und Versicherungsverständige wie die Promotion) ist unmöglich, da die Studierenden vielfach mehrere dieser Prüfungen ablegen.

Die bisherige Immatrikulation im Zwischensemester ergab bei einem Bestand von 578 Studierenden einen Zuwachs von 274, so daß insgesamt 852 Studierende, einschließlich 44 Frauen, an den Vorlesungen teilnahmen. Dazu treten noch 80 Gasthörer. Die Studienziele sind im einzelnen unbekannt. Bevorzugt werden Handels-Hochschulstudium und Promotion. Indessen zeigt sich auch für das neu aufgenommene Verwaltungs-Hochschulstudium lebhaftes Interesse.

Handels-Hochschule Mannheim. Im eben abgeschlossenen Winter-Semester hatte die Handels-Hochschule folgenden Besuch aufzuweisen: 312 Studierende (245 im

vorigen Semester), 400 (364) Hospitanten, darunter 50 Kriegsbeschädigte, 535 (368) Hörer einschließlich der Besucher einer öffentlichen unentgeltlichen Vorlesung. Die Zahl der Hospitanten, Hörer und der ortsanwesenden Studierenden hatte sich im Winter-Semester auf 1100 erhöht. Sie betrug im letzten Sommer-Semester 786 und im vorigen Winter-Semester 756. Mit dem Winter-Semester endet auch die durch die Kriegsverhältnisse notwendige Beschränkung des Lehrbetriebes. Erfreulicherweise kann festgestellt werden, daß alle Hauptfächer und Hauptvorlesungen ohne Unterbrechung fortgesetzt werden konnten, was allerdings zum Teil nur durch eine Mehrbelastung der hauptamtlichen und nebenamtlichen Dozenten zu erreichen war. Namentlich gilt dies für die Rechtslehre, deren hauptamtlicher Vertreter im Felde gestanden hat und durch die ganze Kriegsdauer von Mannheim ferngehalten war. Es ist der hingebungsvollen, von wahrer Liebe zur Sache getragenen Tätigkeit des nebenamtlichen Dozenten, Herrn Stadtrechtsrat Dr. Erdel, zu danken, daß der Betrieb auch dieser Fachgruppe ungeschmälert fortgeführt werden konnte. Seine von den besten Erfolgen begleitete Tätigkeit hat denn auch seine Auszeichnung mit dem Professorentitel veranlaßt.

Das Sommer-Semester der Handels-Hochschule begann am 28. April. Das Vorlesungs-Verzeichnis kann vom Sekretariat der Hochschule gegen 20 Pf. bezogen werden.

Dr. Wilhelm Peters, außerordentlicher Professor an der Universität Würzburg, hat den an ihn ergangenen Ruf auf den neu errichteten Lehrstuhl für Philosophie, Psychologie und Pädagogik an der Handels-Hochschule Mannheim angenommen.

Betriebswissenschaftliches Institut an der Handels-Hochschule Mannheim. Das Institut versendet an seine Beitragszeichner Heft 2 seiner Mitteilungen. Sein Inhalt enthält wie der von Heft 1 Abhandlungen über die verschiedenen Gebiete der Geschäftsorganisation. Die einzelnen Nummern sind auch von Nichtmitgliedern vom Institut zum Preise von M 2.— zu beziehen.

Bücherbesprechungen.

Dr. Ing. Gg. Sinner, Betriebswissenschaften; technisch-literarischer Führer. Berlin 1919. Selbstverlag des Vereins deutscher Ingenieure, Berlin NW 7, Sommerstr. 4a. 125 S. M 2.75.

Vor uns liegt ein Werk, das aus der Not der Zeit entstanden ist. Die Schwierigkeiten, die der Wissenschaft und Praxis daraus erwachsen, daß die fachwissenschaftlichen Erzeugnisse in Buch- wie Aufsatzform in einer Zeit, in der schnellste Verarbeitung mehr als sonst noch nötig ist, nur schwer erreichbar waren, haben es veranlaßt. Früher hat die Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis fortlaufend bibliographische Zusammenstellungen gebracht, die den vorliegenden Führer entbehrlich gemacht hätten; aber unsere Zeitschrift hat schon vor dem Kriege die Zusammenstellung der betriebswissenschaftlichen Veröffentlichungen eingestellt, und so war Raum für ein neues Werk dieser Art gegeben. Sinner sammelt nicht nur die Titel von Büchern und Aufsätzen, er fügt, wo nötig, eine kurze Inhaltsangabe bei. Was er unter Betriebswissenschaften versteht, ist im Vorwort wie auch im Verzeichnis der Schagwörter auf Seite 9 genau abgegrenzt. Auch ein Verzeichnis der Zeitschriften ist gegeben, deren Aufsätze aufgenommen werden. In der vorliegenden ersten Ausgabe sind Bücher und Aufsätze von 1908 bis 1918 enthalten; wie bei der Wiener Bibliographie zur Buchhaltung wird ein Zeitraum von 10 Jahren umspannt. Wenn auch die Wissenschaftlichkeit des Werkes nicht so weit geht, daß alle Bücher und Aufsätze betriebswissenschaftlichen Inhalts, die in diesem Zeitraum erschienen sind, sich berücksichtigt finden, so sind doch die wesentlichen in ihm enthalten. Obwohl bei der Auswahl das eine oder andere Mal gedankenreiche, wenn auch nur kurze Aufsätze von vielleicht noch weniger be-

kannten Verfassern durch die Masche geschlüpft sind, ist doch die Absicht des Herausgebers im ganzen durchaus erreicht. Das Werk ist ein Nachschlagewerk von großer praktischer Bedeutung und es bleibt zu hoffen, daß der ersten Ausgabe jährlich Ergänzungsblätter regelmäßig folgen.

Auf Mängel, die sich im Laufe der Benützung durch uns später herausstellen sollten, werden wir Verlag und Herausgeber gern aufmerksam machen. Nicklisch.

Siedelungswesen und Sparversicherung.

In dem ersten Heft von „Masius Rundschau“, Blätter für Versicherungswissenschaft (Neue Folge, 31. Jahrgang), findet sich einleitend ein Aufsatz von Dr. jur. Th. Dörstling über Sparversicherung und Versicherung mit festem Auszahlungstermin, in welchem zu dem neuerdings vom Aufsichtsamt für Privatversicherung eingenommenen Standpunkt, daß die Sparversicherung eine wirkliche Versicherung darstelle, Stellung genommen wird, um dadurch eine weitere Klärung des juristischen Versicherungsbegriffes herbeizuführen. Der Verfasser übt Kritik an der Auffassung des Aufsichtsamts und glaubt in der Stellungnahme zu der Definition der Sparversicherung, der ähnlichsten Versicherungsform der Lebensversicherung mit festem Auszahlungstermin, eine Brücke zu dem ablehnenden Standpunkt des Aufsichtsamts den Definitionen gegenüber gefunden zu haben. Des weiteren finden sich in dem gleichen Heft Ausführungen über die Lebensversicherung als Entschuldungsmittel, in welchem darauf hingewiesen wird, daß die Lebensversicherung bei der infolge des Krieges besonders dringend gewordenen Bekämpfung der Wohnungsnot durch Förderung des Kleinwohnungsbaues eine besondere Rolle zu spielen bestimmt ist. In diesem Zusammenhang wird ausgeführt, daß zu einer gesunden Entwicklung es dringend erforderlich ist, daß der Bauaufwand keine dauernde Last bleibt, sondern allmählich getilgt wird, wobei die Lebensversicherung, ebenso wie früher in der Landwirtschaft, wertvolle Dienste leisten kann. Außerdem wird darauf hingewiesen, daß die Lebensversicherung als Entschuldungsmittel außer für den Bodenkredit leicht auch für den Personalkredit nutzbar gemacht werden kann.

Diese beiden Aufsätze geben Anregung, darauf hinzuweisen, daß es für die Lebensversicherungsgesellschaften öffentlichen und privaten Charakters und vielleicht auch für die Landesversicherungsanstalten eine dankbare Aufgabe sein würde, mit möglichster Beschleunigung in Erwägung darüber einzutreten, wie das jetzt infolge der großen Erwerbslosigkeit in den Städten in den Vordergrund gerückte Siedelungswesen durch die Lebensversicherung eine Stütze finden kann. Für das Siedelungswesen ist es eine der schwierigsten Fragen, wie das — wenn auch in den meisten Fällen nur geringe — Kapital beschafft werden kann, welches den Ansiedlern den nötigen Rückhalt gibt, nachdem ihm von der Erwerbslosenfürsorge im allgemeinen nicht mehr als die Mittel für die Ausreise, für die allererste Einrichtung und event. für den Unterhalt seiner in der Stadt gebliebenen Familie gegeben werden kann. Das Siedelungswesen wird im allgemeinen in zwei Richtungen betrieben werden müssen:

1. indem Ansiedler als selbständige Bebauer auf entsprechend umfangreiche Landstellen gebracht werden, auf denen sie ihren Lebensunterhalt finden können;
2. indem städtische Arbeiter, die weder über Erfahrungen in der Landarbeit, noch über irgendwelche Mittel verfügen, zunächst als Landarbeiter untergebracht werden, um dann allmählich Land zu erwerben, welches sie, nachdem sie Erfahrungen in der Landarbeit gewonnen haben, selbständig bearbeiten können.

Für beide Fälle würde für die Lebensversicherungsgesellschaften und event. auch für die Landesversicherungsanstalten ein dankbares Arbeitsfeld geboten sein, um durch Abschluß von Versicherungen einerseits oder durch Kreditgabe andererseits den Übergang städtischer Bevölkerung in landwirtschaftliche Betriebe zu ermöglichen. Gerade die Sparversicherung wird für den Landbebauer, der mit seiner Handarbeit das erst noch erwerben soll, was er später sein eigen nennen will, eine zweckmäßige Versicherungskombination sein, die ihn in der Erreichung seines Zieles fördern kann.

Es ist nicht möglich, im Rahmen dieser kurzen Buchbesprechung das Problem zu erschöpfen oder auch nur einigermaßen umfassend zu behandeln. Es soll im Augenblick nur die Anregung gegeben werden, daß sich die in Betracht kommenden Gesellschaften möglichst schnell mit diesem Problem beschäftigen und damit wirkungsvoll in die Frage des Siedelungswesens eingreifen, denn Eile tut not, da möglichst sofort noch für diesen Sommer dafür gesorgt werden muß, eine große Anzahl städtischer Erwerbsloser durch das Siedelungswesen auf das Land zu bringen. Für die Zukunft sind Arbeit und Sparen die Haupttriebkkräfte, mit denen wir für die Wiederaufrichtung unseres Wirtschaftslebens zu rechnen haben, beide werden sich zusammenfinden und wirkungsvoll gefördert werden, wenn Lebensversicherung und Siedelungswesen zielbewußt Hand in Hand arbeiten.

Dr. Leuckfeld, Hamburg.

Literatur-Übersicht.

Januar | März.

Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle.)

- Bankwesen** — *Obst, Georg Prof.*, Geld-, Bank- und Börsenwesen. 11. veränderte Aufl. 43.—46. Tausend. 408 S. gr. 8°. Stuttgart, Carl Ernst Poeschel Verlag.
- Betriebswissenschaften** — *Technisch-literarischer Führer durch die Betriebswissenschaften.* Bearb. von *Dr. Gg. Sinner.* Berlin, J. Springer. M 2.75.
- Binnenschiffahrtsrecht** — *Ehrenberg, Dr. V.*, Handbuch des gesamten Handelsrechts. VII. Bd. I. Abtlg. Binnenschiffahrts- und Flößereirecht von *Dr. Mittelstein.* (474 S.) Lex. 8°. Leipzig, O. R. Reisland 1913/18. Geh. M 17.—, geb. M 25.—.
- Deutschlands Finanzlage und Steuerpolitik.** Von *Staatssek. Schiffer.* Berlin, J. Springer 1918. M —.20.
- Kapitalsanlage** — *Obst, Georg.* Kapitalsanlage und Vermögensverwaltung. 3. verbess. Aufl. 1919. (80 S.) Stuttgart, Carl Ernst Poeschel Verlag. M 2.40.
- Kriegswucher** — *Neukamp, Dr.*, Das Kriegswucherstrafrecht und seine Bedeutung für den Handel. Wirtschaftspolitische Beiträge. Herausg. von *Dr. G. Stresemann.* 8°. (80 S.) Halle a./S., C. Marhold 1918. M 3.—.
- Umsatzsteuergesetz vom 26. VI. 1918.** Von *Dr. C. Becher.* München, J. Schweitzer Verlag.
- Wirtschaftliche Verkehrsfreiheit** — *Harms, Bernh.*, Völkerrechtliche Sicherungen der wirtschaftlichen Verkehrsfreiheit in Friedenszeiten. Jena, G. Fischer.

Zeitschriften.

- Angestelltenversicherung** — *Reckzeh*, Die Berufsunfähigkeit in der Angestelltenversicherung. Ztschr. f. Versicherungs-Wissensch. XIX. 1.
- Aufbau.** Plutus XV, 51/52.
- Bankbeamte.** Plutus XVI, 1/2.
- Bargeldloser Verkehr** — *Roesler, B.*, Die Fortschritte im bargeldlosen Zahlungsausgleich u. d. Entlastung d. Reichsbank. Bank-Archiv XVIII, 4.
- Binnenschiffahrt** — *Flamm, O.*, Friedensaufgaben d. Binnenschiffahrt. Wirtschaftsztg. der Zentralmächte III, 44.
- Bolschewismus, Russischer** — *Petersen, R.*, Russische Zustände unter bolschewistischer Herrschaft. Bank-Archiv XVIII, 5.
- Börsenwesen** — *Eschwege, L.*, Die verschärfenden Momente der jüngsten Börsenkrise. Bank 1918, 11.
- Demobilisierung.** Von *Dr. A. Löwe*, Wirtschaftsztg. der Zentralmächte III, 46.
- Deutsch-Österreich** — *Deutsch, P.*, Die Neuorientierung der Presse in Deutsch-Österreich. Österr. Volkswirt XI, 11.
- Donauförderung oder Groß-Deutschland.** I. Von *Dr. G. Stolper.* Österr. Volkswirt XI, 14.
- Eisenindustrie** — *Pinner, Dr. F.*, Die Zukunft der deutschen Eisenindustrie. Bank 1918, 11.

- Finanzreform**, Deutsche. XVI. Von *G. B. Plutus* XV, 45/46.
 — XVII. Von *G. B. Plutus* XV, 49/52.
- Föderationsidee** — *Stolper, Dr. G.*, Donauföderation oder Groß-Deutschland, II./III. Österr. Volkswirt XI, 15/16.
 — *Zenker, E. V.*, Ist die Föderationsidee erledigt? I. Wiederaufbau I, 39.
- Geldumsatzsteuer**, Von *O. Bernstein* und *H. Ohse*, Bank-Archiv XVIII, 6.
- Getreideeinfuhr** — *Pinner, Dr. W.*, Der Wiederbeginn der Getreideeinfuhr. Wirtschaftsztg. d. Zentrilmächte III, 51.
- Hypothekenbanken** — *Deumer, Dr. R.*, Die Hypothekenbanken am Scheidewege. Plutus XVI, 3/4.
 — Empfiehlt sich die Sozialisierung der Hypothekenbanken. Bank-Archiv XVIII, 7.
- Kapitalertragsteuer** — Deutscher Ökonomist, 1893.
- Inflation** — *Trumpler, Prof. Dr.*, Einige Bemerkungen über die Ursachen der Inflation. Bank-Archiv XVIII, 4.
- Kohlenbergbau** — *Herbst*, Rohstoffverluste im deutschen Kohlenbergbau und ihre Beschränkung. Technik u. Wirtschaft XI, 11.
- Kriegsanleihen** — *Glasesnapp, G. Dr. v.*, Zinsscheine von Kriegsanleihen als gesetzliches Zahlungsmittel. Bank-Archiv XVIII, 3.
 — Die Lombardierung derselben. Österr. Volkswirt XI, 15.
- Kriegswucher** — *Langer, A.*, Die Bekämpfung des Kriegswuchers. (Schluß.) Österr. Volkswirt XI, 5.
- Kursberichterstattung** — *Jacoby, L.*, Gegen die unterschiedliche Behandlung der Kursberichterstattung über amtlich notierte und nicht notierte Wertpapiere. Bank-Archiv XVIII, 5.
- Kursentwicklung** — *Arons, B.*, Die Kursentwicklung der Dividendenwerte und die Vergesellschaftung der Industrie. Bank-Archiv XVIII, 5.
- Lieferungsgeschäfte** — *Hirsch, A.*, Die Stornierung von Lieferungsgeschäften. Österr. Volkswirt XI, 13.
- Nationalversammlung** — *Böttger, Dr. H.*, Die Wahlen zur Nationalversammlung. Wirtschaftsztg. der Zentrilmächte III, 47.
- Notenhamster**. Plutus XV, 45/46.
- Österreich** — *Stolper, Dr. G.*, Die neue Partei. Österr. Volkswirt XI, 11.
 — *Stolper, Dr. G.*, Unsere wirtschaftliche Zukunft. Österr. Volkswirt XI, 8.
 — Wir und Deutschland. Von *Dr. G. St.* Österr. Volkswirt XI, 5.
- Photographische Industrie** — Von der deutschen photographischen Industrie. Weltmarkt VI, 26/27.
- Privatversicherung** — *Manes, Dr. A.*, Die Entwicklung der Privatversicherung. Wirtschaftsztg. d. Zentrilmächte III, 47.
- Proportionalwahlsystem**. Von *Dr. H. Keisen*. Österr. Volkswirt XI, 8.
- Realkredit**, städtischer — *Eschwege, L.*, Zur Frage der Verstaatlichung des städtischen Realkredits. Bank 1918, 12.
- Reichsbankprivileg** — Die Erneuerung des Reichsbankprivilegs. Deutscher Ökonomist, 1895f.
- Revolution** — *Zenker, E. V.*, Die große Revolution. Wiederaufbau I, 35.
 — der Börse. Plutus XV, 49/50.
- Rohproduktionsgebiete** — Neues aus den Rohproduktionsgebieten. Von *W. Bürklin*. Weltmarkt VI, 26/27.
- Rußland** — Der Zerfall Rußlands und das russische Geldwesen. Von *Dr. P. H.* Österr. Volkswirt XI, 5.
- Sachdemobilisierung**. Von *Dr. G. St.* Österr. Volkswirt XI, 12.
- Schiffshypothekenbanken**, Deutsche. Von *P. R. Singer*. Plutus XV, 47/48.
- Sozialistische Produktionsweise** — *Fischer, E.*, Bedarf die sozialistische Produktionsweise des Weltmarktes? Weltmarkt VII, 2/3.
- Sozialpolitik** — *Schiff, W.*, Die sozialpolitischen Aufgaben der Gegenwart und der nächsten Zukunft. Österr. Volkswirt XI, 7/8.
- Sozialreform und Export**. Von *Dr. J. Wilhelm*. Österr. Volkswirt XI, 13.
- Staatsbankerotte** — Aus der Geschichte derselben. Weltmarkt VI, 26/27.
- Steuerfluchtgesetz** — *Hartmann, Dr. W.*, Die Steuerfluchtverordnung vom 20. XII. 18. Bank-Archiv XVIII, 7.
 — Österr. Volkswirt XI, 12.
- Tauschhandel** — *Leitenbauer, L.*, Öffentlicher Tauschhandel. Volkswohl IX, 11/12.
- Techniker**. Plutus XVI, 3/4.
- Textilindustrie** — *Mendel, J.*, Die Ersatzstoffwirtschaft in der Textilindustrie. Technik und Wirtschaft XI, 12.
- Überseebanken** — *Roeder, Dr. A.*, Die deutschen-Überseebanken im Kriege. Wirtschaftsztg. d. Zentrilmächte III, 47.
- Umsturz oder soziale Reform?** Von *W. F.* Österr. Volkswirt XI, 7.
- Unternehmertum** — *Weiß, E.*, Die kapitalistische Seele des Unternehmens. Bank 1918, 12.
- Valuta** — *Vogel, H.*, Österr.-Ungar. Valuta im Weltkriege. Bank-Archiv XVIII, 3.
- Versicherungsmonopol**. Von *M. Steinberg*. Plutus XV, 45/46.
- Völkerbund** — *Zutragen, F.*, Ein finanzieller Völkerbund. Plutus XVI, 3/4.
- Völkerrecht** — *Wittmayer, Leo*, Paradoxe des täglichen Völkerrechts. Österr. Volkswirt XI, 14.
- Volkserntüchtigungsanstalten**. Von *H. Temme*. Plutus XV, 51/52.
- Wahlreform** — *Zenker, E. V.*, Die Wahlreform. Wiederaufbau I, 37.
- Währungsfrage** — *Lansburgh, A.*, Die Wiederherstellung der Landeswährung. (Schluß.) Bank 1918, 11.
- Warenlager** — *Koch, Dr. A.*, Warenlager als Gegenstände der Sicherungsübereignung. Bank-Archiv XVIII, 4.
- Währungswechsel in Ingoslawien?** Von *W. F.* Österr. Volkswirt XI, 16.
- Wearbeitsrecht** — *Francke, Prof. Dr. E.*, Sozialpolitik im Friedensvertrage. Der Ausbau des Wearbeitsrechts. Wirtschaftsztg. d. Zentrilmächte III, 51.
- Wirtschaftsumstellung** — *Lansburgh, A.*, Von der Kriegswirtschaft zur Friedenswirtschaft. Bank 1918, 12.
- Wohin steuern wir?** Von *Dr. E. Loeb*. Bank-Archiv XVIII, 6.
- Wohnungspreise** — *Obst, Prof. Dr. Georg*, Wohnungswucher. Tag 1919, 68.
- Wucheranklagen**. Von *Brugsch*. Plutus XV, 39/40.

Diesem Hefte liegt ein Prospekt des Verlags *Freie Wirtschaft* bei, den wir dem besonderen Interesse unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwerstr. 18 zu senden. Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich im Umfange von 64 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 4.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwerstraße 18. $\frac{1}{2}$ Seite M 100.—, $\frac{1}{4}$ Seite M 55.—, $\frac{1}{8}$ Seite M 30.—, $\frac{1}{16}$ Seite M 16.—, $\frac{1}{2}$ Umschlagseite M 120.—; 20% Teuerungszuschlag. Beilagen nach Übereinkunft.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH-UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR u. o. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE, PROF. AN DER KONSULARAKADEMIE u. HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK VON POESCHEL & TRÉPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim; Regierungsrat Professor Dr. GEORG OBST, an der Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Direktor u. o. Professor der Exportakademie in Wien.

HEFT 4/6

STUTTGART JULI/SEPTEMBER 1919

12. JAHRG.

Die Analyse und Konstitution der Werbemittel.

Ein Beitrag zur Grundlegung der Werbewissenschaft.

Von E. Lysinski und Rudolf Seyffert¹⁾.

Veröffentlichung aus dem Betriebswissenschaftlichen Institut der Handels-Hochschule Mannheim.

Werbemittel sind, um ein Bild zu gebrauchen, Brennpunkte der Werbevorgänge. In ihnen laufen alle Werbevorbereitungen zusammen, um von ihnen ihre Wirkung auszustrahlen. Die Lehre von den Werbemitteln steht daher im Zentrum der Werbewissenschaft. Und in der Tat nimmt sie auch in den meisten wissenschaftlichen Darstellungen den hervorragendsten und breitesten Raum ein.

Trotz ihrer zentralen Stellung im System der Werbewissenschaft ist die Werbemittel lehre in der Gegenwart doch noch relativ unentwickelt. Sie ist noch weit von einer wirklich wissenschaftlichen Durchbildung entfernt. Ja, man kann vielleicht sogar sagen, daß sie überhaupt noch nicht in das Stadium strenger Wissenschaft eingetreten ist. Ihre Entwicklungsstufe entspricht etwa der der Chemie vor Ausbildung der Lehre von den chemischen Elementen und Verbindungen im 19. Jahrhundert. Was ihr fehlt, ist wissenschaftliche Methodik und Systematik.

Alle Wissenschaft will begreifen und erklären. Begreifen und erklären aber heißt, das Zusammengesetzte auf das Einfache zurückführen. Daher besteht die grundlegendste Aufgabe jeder Wissenschaft darin, die zusammengesetzten Erscheinungen in ihre Elemente zu analysieren, um aus den Ele-

menten und ihren Gesetzen in begrifflich rekonstruktiver Synthese die zusammengesetzten Erscheinungen abzuleiten und zu erklären.

An diese Aufgabe ist die Lehre von den Werbemitteln noch nicht herangetreten.

Die Behandlung der Werbemittel in der gegenwärtigen, aus der Praxis hervorgegangenen Fachliteratur bietet mit wenigen Ausnahmen folgendes Bild. In einer Reihe lose zusammenhängender Kapitel wird je ein einzelnes Werbemittel, etwa das Inserat, das Plakat, das Schaufenster usw., behandelt. Dabei bilden die einzelnen Werbemittel die letzten Einheiten der Betrachtung, über welche die Analyse nicht hinausgeht. Bei ihnen bleibt man stehen und begnügt sich im wesentlichen mit ihrer bloßen Beschreibung.

Dieses Verfahren kann jedoch einer strengen kritischen Prüfung nicht Stand halten. Für die wissenschaftliche Forschung liegen die Verhältnisse wesentlich anders.

Ihr erweist sich jedes Werbemittel als ein in hohem Grade und in verschiedenen Stufen zusammengesetztes Gebilde. Dabei sind die Bestandteile, in die jedes Werbemittel zunächst zerfällt, von verschiedener Art, Zusammengesetztheit und Bedeutung. Sie sind teils gleichartig, teils wesensverschieden. Sie sind zum Teil relativ einfach, zum Teil noch immer von hohem Grade der Zusammengesetztheit. Weiter sind stets gewisse Teilgebilde vorherrschend, während andere nur akzessorische Bedeutung haben.

Alle diese Teilgebilde lassen sich jedoch schließlich auf letzte einfachste Bestandteile zurückführen, die dann gewissermaßen die Bausteine sind, aus denen sich das zusammensetzt, was wir „Werbemittel“ nennen.

So sind z. B. Bild und Schrift verschiedene

¹⁾ Die beiden Verfasser sind übereingekommen, ihre gemeinsamen Veröffentlichungen in alphabetischer Folge zu zeichnen. Irgendein Werturteil liegt in der Reihenfolge der Namen nicht.

werbewirksame Bestandteile eines Plakates. Und zwar geht von jedem dieser Bestandteile eine besondere Wirkung aus. Weiter lassen sich Bild und Schrift in die Momente der Farbe, Form, Größe usw. zergliedern. Und wieder modifiziert jeder dieser Bestandteile die Wirkung in mannigfacher Art. Und was hier vom Plakat angedeutet wurde, gilt durchweg für jedes Werbemittel.

Aus dem Umstand, daß die Werbewissenschaft gegenwärtig noch bei den Werbemitteln als letzten Bestandteilen der Forschung stehen bleibt, erwachsen eine Reihe von Übelständen.

Der allgemeinste und zugleich schwerwiegendste liegt darin, daß sich die Werbewissenschaft infolgedessen gewissermaßen nur an der Oberfläche der Erscheinungen bewegt, ohne in die Tiefe zu gehen, ohne in den inneren Kern der Erscheinungen einzudringen. Sie vermag daher die Gesetze der Werbewirkung nicht zu erkennen, weil sie nicht imstande ist, sie in die letzten Bestandteile zu zergliedern, aus denen sie sich aufbaut. Eine sichere Kenntnis der Wirkung der Werbemittel läßt sich eben nur aus einer Kenntnis der Eigenschaften und Gesetze der letzten Bestandteile gewinnen, aus denen sie sich aufbauen. Hier ist deshalb aller Fortschritt der Werbewissenschaft davon zu erwarten, daß sie das Schwergewicht der Behandlung aus der Lehre von den Werbemitteln in die ihrer elementaren Bestandteile verlegt.

Ein weiterer Übelstand ist dadurch gegeben, daß die gegenwärtige Werbewissenschaft durch das Fehlen einer solchen wissenschaftlichen Analyse noch in hohem Grade der Systematik entbehrt. Wenn es etwa gilt, die psychologischen Forschungsergebnisse über die Wirkung von Farben oder über die Lesbarkeit von Schriften usw. in das Gebäude der Werbewissenschaft einzugliedern, so kommt man bei ihrem heutigen Stande in große Verlegenheit. Sind diese Ergebnisse bei der Behandlung des Inserats oder des Plakats oder der Warenpackung oder wo sonst einzufügen? Der eine tut es an dieser, der andere an jener Stelle. Und alle haben gleich Unrecht. Denn es handelt sich ja hier um die Wirkung von Gebilden, die nur Bestandteile von Werbemitteln sind und daher in der systematischen Anordnung des Wissenschaftsstoffes der Behandlung der einzelnen Werbemittel vorangehen müssen. Sie sind Elemente bzw. Faktoren der Werbemittel und ihre Behandlung gehört daher in einen viel grundlegenden Teil, in die Elementenlehre.

Schließlich hat der in Rede stehende Mangel der Werbewissenschaft noch zur Folge, daß immer vergeblich versucht worden ist, die seitherigen letzten Einheiten der Betrachtung, die Werbemittel, in ein systematisches Gefüge zu bringen. Das waren Versuche am untauglichen Objekte, die keine restlose brauchbare Lösung bringen konnten, die zudem zum Teil nach Gesichtspunkten erfolgten, die als rein äußerliche, dem Wesen der Werbung fremde zu bezeichnen sind. Alle Einteilungsversuche haben vielmehr an die aufbauenden Elemente anzuknüpfen,

von denen aus sich eine wirklich brauchbare, wissenschaftlich einwandfreie Anordnung der Werbemittel durchführen läßt. Das wissenschaftliche Einteilungsprinzip der Werbemittel ist ihre Konstitution.

Zu einer Behebung des Mangels, der in dem Fehlen einer wissenschaftlichen Analyse der Werbemittel liegt, veranlaßt besonders das Eindringen der experimentellen Psychologie in die Werbewissenschaft. Ist doch die ganze moderne Psychologie von der analytischen Methode beherrscht. Sie kann daher auch in der Werbewissenschaft nur dann zu fruchtbarer Anwendung kommen, wenn die Werbewissenschaft selber den Weg der wissenschaftlichen Analyse beschreitet.

Im folgenden soll ein erster Versuch unternommen werden, das Problem der Konstitution der Werbemittel auf Grund ihrer Analyse zu lösen. Die Verfasser sind sich dessen wohl bewußt, daß ihre Arbeit nur ein erster Versuch und keine endgültige Lösung ist. Sie will nur ein Beitrag zur Grundlegung der Werbewissenschaft sein, auf einen neuen Weg für ihren Fortschritt hinweisen und ihn bahnen helfen.

An jedem Werbemittel lassen sich zunächst zwei grundlegende Gruppen von Bestandteilen unterscheiden, solche Bestandteile, von denen eine Werbewirkung ausgeht, und solche, von denen keine Werbewirkung ausgeht, sondern die nur dem Zwecke dienen, den physisch unselbständigen werbewirksamen Bestandteilen physische Selbständigkeit zu geben und sie in Wirksamkeit treten zu lassen. Es sind dies die rein stofflichen Grundlagen des Werbemittels, die dazu nötig sind, um es überhaupt in Erscheinung treten zu lassen. Wir bezeichnen die werbewirksamen Bestandteile des Werbemittels als Werbewirker, die rein stofflichen Bestandteile des Werbemittels, soweit ihnen keine Werbewirkung innewohnt, als Werbeträger.

Ein Beispiel mag diesen Unterschied verdeutlichen. Bei einem Plakat gehören z. B. Bild und Schrift zu den Werbewirkern, denn von ihnen gehen Werbewirkungen aus. Das Papier dagegen, rein als Material genommen, gehört zu den Werbeträgern. Unter Umständen kann natürlich auch von einer besonderen Eigenschaft des Papiers, etwa von seinem Glanz usw., eine Werbewirkung ausgehen. Dann gehört diese Eigenschaft natürlich ebenfalls zu den Werbewirkern. Werbeträger ist nur die Substanz des Papiers als solche und diejenigen ihrer Eigenschaften, von denen keinerlei Werbewirkung ausgeht. In gleicher Weise wie das Papier gehört auch die Säule oder Wand, an der sich das Plakat befindet, zu den Werbeträgern. Denn von ihnen selbst geht eine Werbewirkung nicht aus. Sie dienen nur dazu, das Plakat überhaupt in Erscheinung und damit in Wirksamkeit treten zu lassen.

Schon dieses Beispiel zeigt, daß die Werbeträger wiederum in zwei wesensverschiedene Gruppen zerfallen, in die unmittelbaren und mittelbaren Werbeträger, oder wie wir sie nennen wollen, in die Werbesubstrate und die Werbemittler. Werbe-

substrate sind die Stoffe, aus denen die Werbemittel hergestellt sind, wie Papier, Blech, Glas usw. Die Lehre von den Werbesubstraten ist daher Warenkunde. Werbemittler dagegen sind solche Hilfsmittel und Einrichtungen zur Aufnahme von Werbemitteln, die dazu dienen, sie in Erscheinung und Wirksamkeit treten zu lassen, wie Plakatsäulen, Hauswände, Zeitungen usw.

Greifen wir auf das Beispiel des Plakats zurück, so ist das Papier Werbesubstrat, die Mauerwand, die das Plakat trägt, Werbemittler.

Im gewöhnlichen Sprachgebrauch nennt man sowohl die Vereinigung von Werbewirker und Werbesubstrat, wie die von Werbewirker, Werbesubstrat und Werbeträger Werbemittel. Die Doppeldeutigkeit ist darauf zurückzuführen, daß sowohl schon von einer Vereinigung von Werbewirker und Werbesubstrat eine tatsächliche Werbewirkung ausgehen kann, während bei anderen noch der Werbemittler notwendig ist, um die Werbewirkung effektiv werden zu lassen. Das Säulenplakat z. B. kommt nur zu einer Werbewirkung, wenn es durch einen Mittler, die Plakatsäule, in Erscheinung gebracht wird. Ein Katalog bedarf eines besonderen Mittlers nicht, er wird werbewirksam schon durch die Vereinigung von Werbewirker und Werbesubstrat, also ohne Werbemittler. Nur die tatsächlich schon werbende Form bezeichnen wir als Werbemittel. Solange eine Werbewirkung noch nicht vorliegt, z. B. bei den noch im Betriebe einzulegenden Katalogen, Plakaten usw., die noch nicht ausgestreut sind, sprechen wir nicht von Werbemitteln, sondern von Werbematerial. Das Werbematerial besteht immer nur aus den (noch nicht in Wirkung getretenen) Werbewirkern und aus dessen stofflicher Grundlage, dem Werbesubstrate. Wird das Werbematerial ausgestreut, so wird es zum Werbemittel, in vielen — aber nicht allen — Fällen unter Hinzutritt eines Werbemittlers.

Soviel über die Struktur des Werbeträgers. Wir wenden uns jetzt dem Werbewirker zu.

So mannigfaltig die werbewirksamen Bestandteile eines Werbemittels zu sein scheinen: führt man sie auf ihre ursprüngliche Erscheinungsform zurück, so bleibt eine beschränkte Zahl übrig, die wir als Werbeelemente bezeichnen. Werbeelemente sind die werbewirksamen Bestandteile eines Werbemittels, deren Unterteilung, die die Werbewirkung praktisch beeinflussen könnten, nicht mehr möglich ist.

Besonders wichtige, regelmäßig wiederkehrende typische Verbindungen von Werbeelementen, von denen gegebenenfalls auch eine selbständige Werbewirkung ausgehen kann, bezeichnen wir als Werbefaktoren. Solcher Werbefaktoren können ohne weiteres sechs aufgezählt werden. Indessen ist ihre Zahl damit noch nicht erschöpft. Eine sorgfältige Forschung wird noch andere Werbefaktoren namhaft machen können. Die sechs wichtigsten Werbefaktoren sind Bild, Schrift, Sprache, Handlung, Vergünstigung und Gegenstandsqualitäten. Die Bedeutung der Werbefaktoren Bild und Schrift ist

ohne weiteres verständlich. Unter Sprache ist das gesprochene Wort, das Gespräch, die Rede zu verstehen. Der Werbefaktor Sprache dominiert besonders bei der mündlichen Propaganda, im Verkaufsgespräch, bei Werbevorträgen usw. Unter Handlung sind alle Tätigkeiten von Personen zu verstehen, soweit sie dem Zwecke der Werbung dienen, etwa kulante Bedienung der Kunden usw. Der Werbefaktor der Vergünstigung beherrscht die sogenannte Geschenkreklame. Er umfaßt alle jene Fälle, in denen der Kaufmann dem Kunden zum Zwecke der Werbung irgendwelche Vergünstigungen gewährt, sei es in Form von Geschenken, Zugaben, Rabatt usw. Schließlich können auch ganz bestimmte Gegenstandsqualitäten diejenigen Faktoren sein, von denen in der Hauptsache die Werbewirkung ausgeht. Man denke etwa an die sogenannte Ausstattungsreklame, an den Geschäftsbau, den Geschäftswagen usw. als Werbemittel.

Auch die Werbefaktoren sind noch in hohem Grade zusammengesetzte Gebilde. Sie bestehen aus einer Reihe von Bestandteilen, denen es zwar nicht mehr wesentlich ist, selbständige Werbewirkungen auszustrahlen, sie aber doch beeinflussen und modifizieren. Diese letzten Bestandteile wollen wir Werbeelemente nennen.

Die Werbeelemente sind solche Bestandteile der Werbemittel, die für die werbewissenschaftliche Analyse als letzte einfachste Bestandteile gelten können, z. B. die Farbe. Die Werbeelemente können für sich allein genommen Werbewirkung hervorrufen, brauchen es aber nicht. Eigentümlich ist ihnen, daß eine weitere Zerlegung in Teile, die zur Werbewirkung beitragen können, nicht möglich ist. Damit ist natürlich nicht gesagt, daß sich die Werbeelemente nicht für die Forschungszwecke anderer Disziplinen, z. B. der Psychologie, noch weiter zerlegen lassen, ja vielleicht zergliedert werden müssen. Sie haben eben nur für die Werbewissenschaft und ihre Zwecke als letzte Bestandteile zu gelten. Und das auch nur für die Werbewissenschaft in ihrer gegenwärtigen Form. Mit den Fortschritten der Werbewissenschaft wird vielleicht auch eine noch tiefer dringende Analyse erforderlich. Ähnliche Erscheinungen lassen sich ja auch in anderen Wissenschaftsgebieten beobachten.

Die Werbeelemente gliedern sich in inhaltliche und formale, in Inhalts- oder Formelemente. Die inhaltlichen Werbeelemente entsprechen den inhaltlichen Wirkungen der Werbemittel auf das Bewußtsein und lassen sich deshalb auch am besten nach ihnen klassifizieren. Sie zerfallen demgemäß in die sinnlichen Werbeelemente, d. h. die inhaltlichen Bestandteile der Empfindungen und Wahrnehmungen, in die gedanklichen Werbeelemente oder die inhaltlichen Bestandteile unserer Vorstellungen, Begriffe und Denkkakte, in die gefühlsmäßigen Werbeelemente oder diejenigen Bestandteile der Werbemittel, auf denen der inhaltliche Bestand ihrer Gefühlswirkungen beruht, und schließlich in die wertmäßigen Werbeelemente oder diejenigen Momente der Werbemittel, von denen die

Wertschätzung des propagierten Gegenstandes ausgeht und auf denen sie beruht.

Die sinnlichen Werbeelemente zerfallen weiter in Licht, Farbe, Schall, Getast, Geruch und Geschmack. Unter Getast sind alle durch den äußeren oder inneren Tastsinn vermittelten Empfindungen zu verstehen. Die wichtigsten sinnlichen Werbeelemente sind Licht und Farbe und Schall. Die übrigen stehen der Bedeutung nach weit hinter ihnen zurück. Indessen sind sie nicht nur der Symmetrie wegen aufgeführt, sondern finden auch bei der Werbung wichtige Anwendungen; Geschmack und Geruch etwa bei der Warenprobenreklame, Getast bei der Ausstattungsreklame usw.

Zu den formalen Werbeelementen gehört die Anzahl, die Anordnung, die Dauer, die Größe (als räumliche Größe verstanden), die Intensität, die Form (räumliche), der Takt, die Veränderung und die Bewegung.

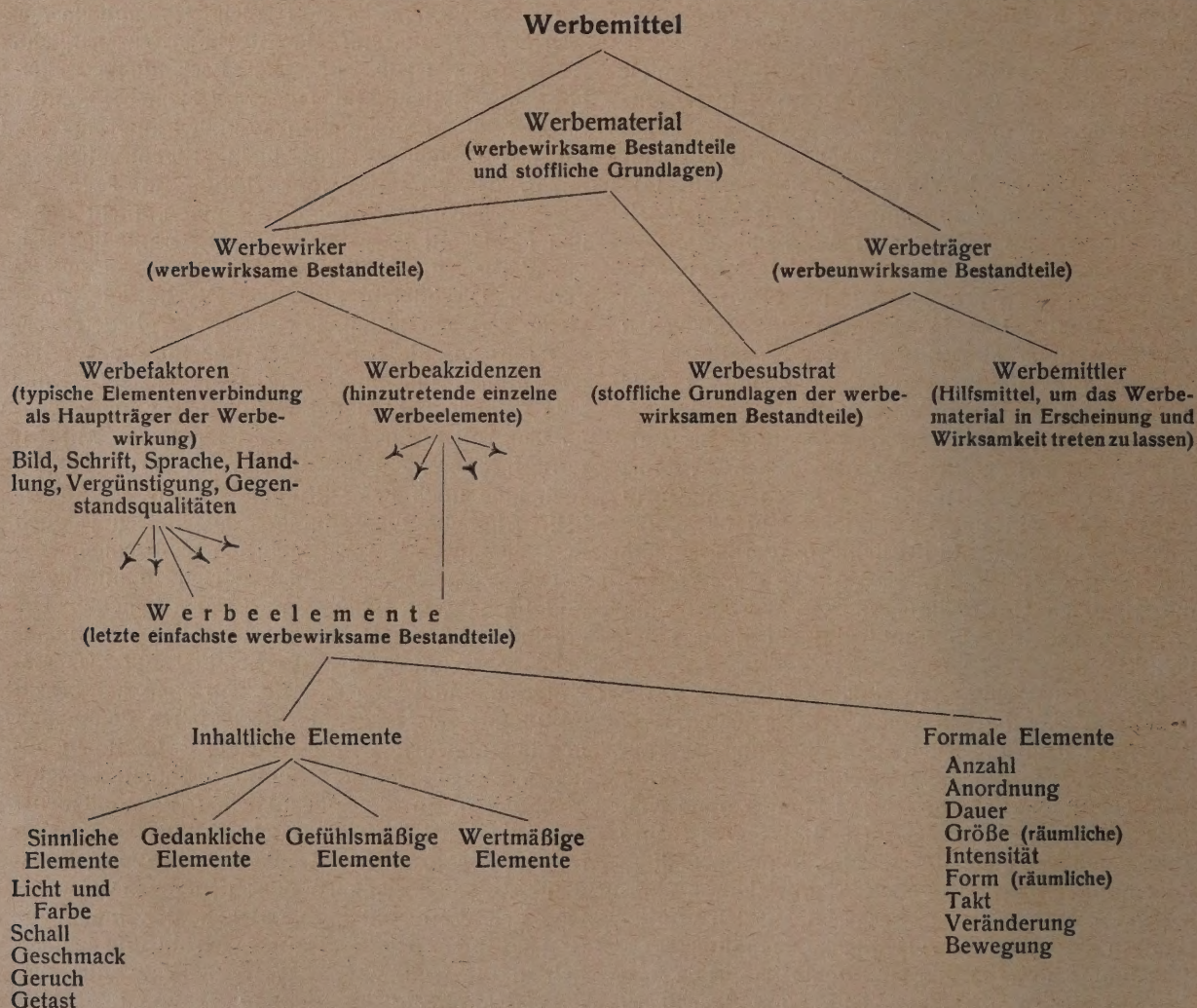
Jedes Werbemittel setzt sich natürlich aus formalen und inhaltlichen Elementen in den aller- verschiedensten Kombinationen zusammen. Die Verbindungen der Elemente sind es, die den Werbewirker bilden. Insbesondere treten dabei feste typische Verbindungen, die Werbefaktoren auf. Die Werbe-

faktoren, die in keinem Werbewirker zu fehlen pflegen, bilden seinen eigentlichen Kern, seinen wesentlichen Bestandteil. In den meisten Fällen treten zu ihnen jedoch noch eine Reihe einzelner Werbeelemente hinzu, die von geringerer Bedeutung für die Werbewirkung sind, und die man daher unter dem gemeinsamen Namen Werbeakzidenzen¹⁾ zusammenfassen kann. Im allgemeinen kann man also sagen, daß Werbeelemente (als Werbeakzidenzen) in Verbindung mit Werbefaktoren den Werbewirker bilden, dieser wieder in Gemeinschaft mit den Werbeträgern das Werbemittel.

Es kann hier nicht der Platz sein, auf der entwickelten Grundlage die Struktur der einzelnen Werbemittel zu erörtern. Dies wird in ausführlicher Weise im „System der Werbewissenschaft“ der Verfasser erfolgen²⁾. Dagegen mögen die aufgestellten Grundbegriffe der besseren Übersicht wegen noch einmal in Tabellenform wiedergegeben sein.

¹⁾ Unter Akzidenzen versteht man im philosophischen Sprachgebrauch die nicht wesentlichen Eigenschaften im Gegensatz zu den wesentlichen (essentiellen).

²⁾ Erscheint im Frühjahr 1920 in zwei Bänden im Verlage von G. A. Gloeckner, Leipzig.



Daß die Konstitution der Werbemittel auch die Grundlage für ihre Einteilung abgibt, ist schon anfangs betont worden. Von einer Durchführung dieses Gedankens muß jedoch hier Abstand genommen werden. Der Leser sieht vielleicht auch schon so, wie eine solche Einteilung ausfallen wird. Je nach den vorherrschenden wirksamen Bestandteilen der Werbemittel werden sich gewisse Reihen ergeben, so z. B. eine Bild- und Schriftreihe, die alle Werbemittel umfaßt, deren Wirkung in der Hauptsache auf Bild und Schrift beruht. Hierher gehört z. B. das Plakat, das Inserat, der Katalog, der Prospekt usw. Eine andere Reihe wäre wiederum durch die eng zusammengehörigen Faktoren Wort und Handlung gegeben. Man denke etwa an das Verkaufsgespräch, die kulante Bedienung, den Werbevortrag usw. Eine dritte Reihe würde aus dem Werbefaktor der Vergünstigung hervorgehen und die sogenannte Geschenkreklame umfassen usw.

Die Reklame im Bankwesen.

Von Max Fürst, Charlottenburg.

Mancher Leser dürfte wohl, verwundert über diese Aufschrift, fragen, gibt es auch im Bankwesen eine Reklame? Versteht man darunter allein marktschreierische Anpreisungen, denen man mit Mißtrauen gegenüberstehen muß, so ist die Frage für das Bankwesen, abgesehen von einigen Ausnahmen, zu verneinen. Im umfassenderen Sinne bedeutet jedoch das Wort Reklame ganz allgemein: Mittel zur Werbung und Festhaltung von Kunden, und so verstanden ist die Frage auch für das Bankwesen mit Ja zu beantworten. Banken und Bankhäuser können freilich ihre Dienstleistungen nicht in der Art anpreisen, wie etwa eine Maschinenfabrik eine von ihr hergestellte Maschine, die sie vielleicht durch eine Zeichnung noch besonders veranschaulicht und deren Vorzüge und Leistungsfähigkeit sie hervorhebt, oder wie eine chemische Fabrik ihre Erzeugnisse, die sie als die besten Mittel zur Erzielung bestimmter Wirkungen bezeichnet; oder etwa wie ein Konfektionsgeschäft, das in größter Auswahl entzückend schöne Damenkleider zu außerordentlich billigen Preisen empfiehlt. Auch das Mittel, durch Auslage von Waren in mächtigen Schaufenstern Käuferkundschaft heranzuziehen, steht den Bankgeschäften nicht zu Gebote.

Aber wie die Warenhäuser durch die Größe und künstlerische Bauweise ihrer Gebäude nach außen die Aufmerksamkeit der Vorübergehenden auf sich lenken und dadurch zur Gewinnung von Kunden beitragen, so üben eine gleiche Wirkung auch die mächtigen, palastartigen Gebäude der Banken aus, und nicht weniger ebenfalls die weit sichtbaren Firmenschilder ihrer Wechselstuben und Depositenkassen. Da für die Banken, Vertrauen zu ihrer Sicherheit zu erwecken, von höchster Wichtigkeit ist, geben sie, wie an den Köpfen ihrer Briefe, so auch auf den Firmenschildern ihrer Depositenkassen, die Höhe ihres Aktienkapitals und

ihrer Rücklagen an. Auf den Wandflächen der Gebäude oder den Fensterscheiben der Depositenkassen sind die Zweige der Banktätigkeit aufgeführt, die dort gepflegt werden. Man liest z. B.: „An- und Verkauf von Wertpapieren“, „Annahme von Depositengeldern“, „Scheckverkehr“, „Aufbewahrung, Verwaltung und Beleihung von Wertpapieren“, „Annahme verschlossener Depots“, „Ausstellung von Kreditbriefen“.

Der Gedanke, Wertpapiere und größere Geldbeträge wegen der Diebstahls- und Feuersgefahr nicht in Geschäftsräumen oder in Wohnungen aufzubewahren, sondern sie bei Banken oder vertrauenswürdigen Bankhäusern niederzulegen, hat sich, wenigstens in den größeren Städten, fast allgemein durchgesetzt. Die Depositenkassen, von denen ein großer Teil Stahlkammern mit vermietbaren Schrankfächern besitzen, sind deshalb eins der erfolgreichsten Mittel, Stadtkundschaft zu erwerben. Daraus erklärt sich ihre große Anzahl und ihre andauernde Vermehrung.

Vor dem Kriege — heute kommt es unter den veränderten Verhältnissen kaum noch vor — war es vielfach Gepflogenheit von Depositenkassenvorstehern einiger Mittelbanken, Inhaber größerer Geschäfte in ihrer Gegend zu besuchen, um sie als Kunden für ihre Kasse zu gewinnen. Sie versprachen ihnen für die Gelder, die sie „fest“ für einige Zeit bei ihrer Kasse hinterlegen, einen höheren Zinssatz als andre Banken, erboten sich, ihre Geschäftswechsel zu diskontieren und ihnen Blankokredit einzuräumen.

Vor einer Reihe von Jahren ist die Berliner „Stempelvereinigung“, der alle Berliner Großbanken und drei der größten Bankhäuser angehören, zur einheitlichen Regelung von Stempelfragen und andern wichtigen Bankangelegenheiten gegründet worden. Die Vereinigung hat im Jahre 1912 ein Konditionenkartell geschlossen, das die Mitglieder verpflichtet, ihren Kunden Provisionen, Wechseldiskont und die Zinsen für täglich rückzahlbare Guthaben zu festgesetzten Einheitssätzen zu berechnen. Das gegenseitige Unterbieten und Überbieten hat dadurch bei der Jagd auf Kundschaft bei den Bankgrößen aufgehört.

Nach dem Vorbild der Berliner Stempelvereinigung, soweit es nicht früher schon geschehen war, wurden auch in Augsburg, Bremen, Breslau, Köln, Dresden, Düsseldorf, Elberfeld, Frankfurt a. M., Hamburg, Hannover, Leipzig, Mannheim, Mühlhausen, München, Nürnberg, Saarbrücken, Straßburg und Stuttgart örtliche Verbindungen geschaffen¹⁾.

Den Banken und Bankhäusern ist aber in den Sparkassen, seitdem diese Depositengelder in jeder Höhe annehmen, ein neuer und erfolgreicher Mitbewerber im Depositengeschäft erstanden. Die Sparkassen zahlen einen wesentlich höheren Zinssatz als die kartellierten Banken und Bankhäuser, auch für täglich abhebbare Guthaben, was ihnen durch

¹⁾ Siehe Dr. Georg Obst, Das Bankgeschäft, II. Bd. S. 471. Leipzig 1914.

die Steuerfreiheit, die sie genießen, erleichtert wird. Trotzdem werden besonders Geschäftsleute stets die Depositenkassen vorziehen. Hier können sie in wenigen Minuten Geld einzahlen oder abheben, während dies bei den Sparkassen in der Regel eine halbe Stunde oder noch längere Zeit in Anspruch nimmt. Dies trifft auch zu, wenn sich jemand über den Stand seiner Rechnung zur Vergleichung mit seinen eignen Aufzeichnungen unterrichten will.

Unter den zahlreichen Depositenkassenkunden gibt es natürlich auch solche, die hin und wieder oder häufig Aufträge zum Ankauf und Verkauf von Wertpapieren erteilen. Handelt es sich dabei um Ankäufe von festverzinslichen Wertpapieren, so kann man sich bei allen Banken und selbstverständlich auch bei allen andren Bankgeschäften Rats erholen. Die Banken empfehlen gern die von ihnen ausgegebenen und ihre sonstigen vorrätigen Wertpapiere. Vor dem Schreiber dieser Zeilen liegt eine Druckschrift der Direktion der Disconto-Gesellschaft vom 17. Juni d. J., deren Anfang lautet: „Wir erlauben uns hierdurch, anlässlich des bevorstehenden Anlagetermins Ihre Aufmerksamkeit auf nachstehende Werte zu lenken, die wir Ihnen voraussichtlich überlassen können.“ Es folgt die Nennung einer Anzahl von Staats- und Stadtanleihen, Provinz- und Kommunalobligationen und Obligationen industrieller Gesellschaften. Alle diese Werte werden zu den angegebenen festen Kursen angeboten; ferner zu Tageskursen: 5% und 4½% Deutsche Reichsschatzanweisungen und 5% Deutsche Reichsanleihe.

Es ist jedoch den Beamten der Banken von ihren Direktoren streng verboten, Ratschläge zu erteilen, wenn es sich um Spekulationspapiere handelt. Betreffs ihrer dürfen sie nur rein sachliche Auskünfte geben.

Mehr geneigt in dieser Hinsicht, die Wünsche des spekulierenden Publikums zu erfüllen, sind im allgemeinen die mittleren und kleinen Bankgeschäfte. Sie erteilen ihren Kunden Rat und regen sie häufig auch zu Käufen oder Verkäufen an. Entgegenkommend sind sie ferner bei der Forderung von Vorschüssen auf gekaufte und nicht bezahlte Wertpapiere. Diese in großen Kreisen bekannte Tatsache führen diesen Bankgeschäften viele wenig kapitalkräftige Kunden zu.

Es seien hierbei einige Bemerkungen eingeschaltet: Erweist sich der Rat des Bankiers als verlustbringend, so ist mancher geneigt, den Vorwurf zu erheben, der Bankier habe den Rat nicht mit der nötigen Sorgfalt, wenn nicht gar wider besseres Wissens erteilt. Ein solcher Vorwurf ist in fast allen Fällen ungerecht. Der Bankier hat stets den Wunsch, daß seine Kunden eine ihren Zinsansprüchen angepaßte gute Kapitalsanlage machen, oder wenn sie ein Spekulationspapier kaufen, Geld gewinnen; denn nur wenn er gut geraten hat, kann er mit einiger Sicherheit darauf rechnen, daß seine Kunden ihm treu bleiben werden. Selbst dann, wenn der Bankier Papiere empfiehlt, die er selbst besitzt,

wird er in der Regel in gutem Glauben handeln. Die Tatsache, daß der Bankier trotz seiner sachlichen Kenntnisse und seiner Erfahrungen, selbst häufig in große Verluste gerät, sollte von solchen Vorwürfen abhalten.

Fast alle Bankgeschäfte, die große Kundschaft haben, verfassen täglich Börsenberichte, die sie durch Druck vervielfältigen lassen und ihren Kunden am Orte und auswärts zusenden. Ursprünglich enthielten diese Berichte nur Mitteilungen über die Stimmung der Börse im allgemeinen und die für einzelne Werte im besonderen; dazu die Kursbewegungen der bevorzugten Spekulationspapiere. Im Verlaufe der Zeit genügte es vielen Kunden nicht, nur zu erfahren, was gewesen ist, sie wünschten über zu erwartende Kursbewegungen unterrichtet zu werden. Die Erfüllung dieses Wunsches führte und führt auch heute häufig zu Mißbräuchen. Die empfohlenen Wertpapiere brauchen nur vorgekauft zu werden, um sie später bei einlaufenden Kaufaufträgen, die den Börsenkurs natürlich steigern, an die Kundschaft mit sicherem Gewinn zu verkaufen.

Vor einigen Jahrzehnten empfahl ein Bankier in Berlin jahrelang in seinen Berichten und außerdem in Zeitungen die Prämienengeschäfte, für die er die bestechende Bezeichnung „Geschäfte mit beschränktem Risiko“ erfunden hatte. Diese andauernden Anpreisungen führte ihm einen großen Kundenkreis zu, wodurch er zu beträchtlichem Vermögen gelangte.

Für keinen Zweig der Börsengeschäfte ist später in so aufdringlicher Weise zu unlauteren Zwecken Reklame gemacht worden, wie für die Prämienengeschäfte. Englische und französische Bankgeschäfte — sie sind unter dem aus Amerika stammenden Namen „bucket-shops“ bekannt — überschütteten jahrelang Deutschland mit ihren brieflichen Anpreisungen. Anknüpfungen gewannen sie durch ihre zahlreichen, den wahren Zweck verbergenden Anzeigen in deutschen Zeitungen oder durch die Benutzung der Adressen, die sie von Adressenverlagsgeschäften bezogen. Die „London and Paris Exchange, Limited“ in London z. B. zeigte in Zeitungen an, daß sie auf Wunsch, kostenlos für den Empfänger, ein Werk über Südafrikanische Minenwerte versende. Hatte sich jemand das Werk, das eine wertvolle Zusammenstellung statistischer Zahlen enthielt, kommen lassen, so folgten fortgesetzt Briefe, die zu Käufen von Prämien verlocken sollten. So hieß es z. B. in einem dieser Briefe: „Wir hören von zuverlässiger Quelle, daß die Amalgamated Copper Co. unter der Hand immer mehr Anacondas ankauft und eine größere Haussebewegung in Bälde wieder inszeniert werden dürfte... Erfahre, daß Erzkörper 2400 Fuß Anaconda Mine an Kupfergehalt zunimmt. Erwarte Kursavance bis £ 20 innerhalb 3 Monaten. Anaconda Copper können heute zu £ 14½ gekauft werden. Die Prämiensätze sind folgende“ usw. Die bucket-shops verkauften auch fest, selbst wenn nur ein kleiner Einschub geleistet wurde. Diese Geschäfte brachten

ihnen einen fast sicheren Gewinn, denn bei einer nur kleinen Kursbewegung nach unten wurde die Verbindlichkeit, da die Deckung nicht weiter reichte, gelöst. Der ins Garn Gegangene verlor daher fast immer sein eingezahltes Geld.

Leider haben auch Deutsche, die sich fälschlich als Bankiers bezeichneten, obgleich sie nicht einmal zur Börse zugelassen worden, diesen Gimpelfang betrieben. Deren Reisende besuchten selbst die kleinsten Provinzstädte, um geschäftsunkundige Personen, wie Lehrer, Kleinhändler, Handwerker und kleine Rentner durch Vorspiegelung großer Aussichten auf Gewinn zu Prämiengeschäften zu verleiten. Es gelang ihnen dies nur zu oft und die Verleiteten haben regelmäßig einen großen Teil ihres kleinen oder größeren Vermögens eingebüßt. In einem Strafprozeß wurde festgestellt — der Fall war typisch —, daß der Verklagte sämtliche Geschäfte in sich, d. h. ohne sie durch Gegengeschäfte auszugleichen, gemacht und die bezahlten Prämien seiner Opfer sofort als Gewinn, für seinen Verbrauch in die Tasche gesteckt hatte. Geld wieder herauszuzahlen, war er nicht imstande, er hatte auch schon vor der Gründung seiner Firma den Offenbarungseid geleistet.

Das Werbemittel, das von allen Banken und auch von einer kleinen Anzahl von Bankhäusern am häufigsten öffentlich angewandt wird, sind ihre Anzeigen in Zeitungen, Zeitschriften und in Handbüchern der Börsenliteratur. Die Anzeigen der Banken — jeder hat sie gelesen — enthalten in der Regel kurze Zeit vor den Fälligkeitstagen eine Zusammenstellung der bei ihnen zahlbaren Zins- und Dividendenscheine; für Berlin zugleich ein Verzeichnis aller ihrer Wechselstuben und Depositionskassen in Berlin und Vororten. In andern Anzeigen geben die Banken die Höhe ihres Aktienkapitals und ihre Rücklagen an, sowie die Städte, wo sie Niederlassungen haben. Dabei führen sie entweder sämtliche Zweige ihrer Banktätigkeit auf oder sie beschränken sich auf Sätze wie „Ausführung aller Arten von Börsenaufträgen“ oder „Ausführungen aller in das Bankfach schlagenden Geschäfte“. Bankhäuser empfehlen sich in ihren Anzeigen in der Regel für den An- und Verkauf aller, oder auch bestimmter Gattungen von Wertpapieren, wie Kommunalobligationen, Kuxe; ferner für den Handel in nicht notierten Werten. Auch ausländische Bankhäuser, zurzeit freilich nur die neutraler Länder, suchen sich durch Anzeigen in deutschen Zeitungen bekannt zu machen oder in Erinnerung zu bringen.

Erwähnt seien auch die in Berlin den Reisenden in die Augen fallenden Anzeigen der Deutschen Bank auf den Wänden der Bahnhofshallen der Hoch- und Untergrundbahn, und die kleinen Plakate der Diskonto-Gesellschaft im Innern der Wagen dieser Bahn und der Straßenbahn. Dort wie hier geben die Banken die Höhe ihres Aktienkapitals und ihrer Rücklagen an.

Durch wertvolle literarische Gaben haben sich mehrere Großbanken den Dank vieler ihrer Kunden und darüber hinaus den von Volkswirten und

Politikern verdient. Die Dresdner Bank gab am 1. Januar 1913 anlässlich ihres 40 jährigen Bestehens eine Schrift: „Die wirtschaftlichen Kräfte Deutschlands“ heraus, von der im Jahre 1917 bereits eine dritte wesentlich erweiterte Ausgabe erschien. Die Direktion der Diskonto-Gesellschaft überreichte im Jahre 1915 vornehmlich Kaufleuten eine Schrift über Bulgarien, wobei sie zugleich auf die unter ihrer Führung gegründete Kreditna Banka (Banque de Crédit) in Sofia, Rustschuk und Varna hinwies. In demselben Jahre gab sie ferner eine Schrift: „Die deutsche Volkswirtschaft im Kriege“ heraus, von der später mehrere Nachträge erschienen. Die Deutsche Bank überreichte, wie bereits vor dem Kriege, im Februar d. J. Tabellen in graphischer Darstellung, die die Preisbewegungen von neun der wichtigsten Welthandelsgütern in den Jahren 1916 bis 1918 zur Anschauung bringt.

Hervorzuheben sind endlich auch die ausgezeichneten Geschäftsberichte der deutschen Banken, die im Gegensatz zu den ausländischen, über die Entwicklung ihrer Geschäfte, über ihre Niederlassungen, über ihre Beteiligungen, die sie namentlich aufführen, und über die erzielten Erträge, ausführlich Auskunft geben. Die Berichte tragen zu dem Ansehen und zu dem Vertrauen, das die Banken genießen, wesentlich bei. Ihr guter Ruf ist ihre beste Reklame.

Zur Psychologie der Wortmarkenreklame II.

Von E. Lysinski, Mannheim.

Veröffentlichung aus dem Betriebswissenschaftlichen Institut
Mannheim.

In Heft 7/9 des 11. Jahrganges der vorliegenden Zeitschrift habe ich eine erste experimentell-psychologische Untersuchung über Wortmarkenreklame veröffentlicht. Es handelte sich dort um die Ermittlung der zweckmäßigsten Wortstellung. Es sollte festgestellt werden, ob es für Reklamezwecke wirksamer ist, erst den Artikel und dann die zugehörige Wortmarke oder umgekehrt erst die Wortmarke und dann den zugehörigen Artikel anzugeben. Die Untersuchung ergab, daß die zuerst angeführte Wortstellung zweckmäßiger und der an zweiter Stelle genannten um ca. 25 % überlegen ist.

Am Schluß meiner damaligen Ausführungen habe ich bereits angedeutet, daß die Wortmarkenreklame der experimentellen Reklamepsychologie noch eine Reihe anderer Aufgaben stellt, deren Bearbeitung das wirtschaftspsychologische Laboratorium des Instituts bereits in Angriff genommen hat. Die vorliegende Arbeit bringt nun die Darstellung einer zweiten Untersuchungsreihe zur Psychologie der Wortmarkenreklame.

Sie sucht den Einfluß von Silbenzahl und Sprachform der Wortmarken auf das Behalten festzustellen, um so die günstigste Silbenzahl und Sprachform zu ermitteln.

Hinsichtlich der Silbenzahl habe ich nur ein-

silbige, zweisilbige und dreisilbige Wortmarken berücksichtigt. Von Wortmarken mit größerer Silbenzahl habe ich abgesehen; einerseits, weil sie in der Reklamepraxis nur selten vorkommen, andererseits, um den Versuch nicht unnötig zu komplizieren. Dazu ließ sich voraussehen, daß man von der Wirkung der einsilbigen, zweisilbigen und dreisilbigen auch auf die Wirkung der Wortmarken mit noch höherer Silbenzahl würde schließen können.

Hinsichtlich der Sprachform, die ich in Gegensatz zur Laut- und Klangform stelle, unterscheide ich zunächst die beiden Hauptgruppen der Phantasienamen und Wortnamen. Unter Phantasienamen verstehe ich solche Wortbildungen, die nicht dem Sprachschatz des Publikums angehören, für das die Reklame bestimmt ist. Solche Phantasienamen sind z. B. Nivea, Pebecko usw. Wortnamen nenne ich dagegen solche Wortbildungen, die dem Sprachschatz des Publikums angehören, aber in diesem besonderen Fall als Eigennamen fungieren. Ein Beispiel wäre etwa „Adler“ (Schreibmaschine). Die Scheidung der Wortmarken in Phantasienamen und Wortnamen hat mitunter freilich nur relative Bedeutung. Was für den einen ein Phantasienamen ist, kann für den anderen ein Wortname sein. Wenn ich z. B. einer Uhr die Wortmarke „Chronos“ beilege, so liegt für den der griechischen Sprache Kundigen ein Wortname (*χρόνος* = Zeit), für den des Griechischen Unkundigen dagegen ein Phantasienamen vor. Diese Relativität spricht jedoch keineswegs gegen die Berechtigung unserer Unterscheidung. Denn in einem solchen Falle wird die Wirkung auf das Behalten — und auf sie kommt es uns ja allein an — auch für beide Personen verschieden sein.

Die Phantasienamen teile ich in drei Arten unter: 1. Reine Phantasienamen, worunter ich solche Phantasienamen verstehe, die keinerlei Anlehnung an ein bekanntes Wort des Sprachschatzes zeigen und ebenso keinerlei Sinnzusammenhang mit dem benannten Artikel aufzuweisen haben. Nivea — Seife, Pebecko — Zahnpasta wären solche reinen Phantasienamen. 2. Phantasienamen mit Anlehnung an ein bekanntes Wort, aber ohne Sinnzusammenhang. Ein Beispiel hierfür wäre etwa die Wortmarkenbildung Haarwasser — Maxin, bei welcher der Bestandteil Maxin in Anlehnung an Max gebildet ist, mit dem bezeichneten Artikel aber keinerlei sinnvollen Zusammenhang hat. 3. Sinnvolle Phantasienamen, die wohl phantastische Wortbildungen sind, aber trotzdem mit dem bezeichneten Gegenstand in sinnvollem Zusammenhang stehen, wie z. B. „Fischol“ (Lebertran), „Färbol“ (Schuhfarbcream) usw.

Die Wortnamen gliedern sich in zwei Unterarten: 1. in die Wortnamen ohne Sinnzusammenhang und 2. die Wortnamen mit Sinnzusammenhang. Die einen stehen mit der benannten Ware außer Sinnzusammenhang, während die anderen irgendeine sinnvolle Beziehung zum Ausdruck bringen.

Hinsichtlich der Silbenzahl ergaben sich demnach für den vorliegenden Versuch 3 verschiedene Arten von Wortmarken, hinsichtlich der Sprachform

5 verschiedene Arten. Die Kombination beider Momente führt somit zu 15 Arten.

Zum Zwecke der experimentellen Prüfung bildete ich für jede dieser 15 Arten 2 Wortmarken, und zwar wie folgt: 1. Reine Phantasienamen, einsilbig: Automobil Mix, Fahrrad Tuck. 2. Reine Phantasienamen, zweisilbig: Seife Galon, Zigarette Hosma. 3. Reine Phantasienamen, dreisilbig: Bleistift Adala, Puder Bolodin. 4. Phantasienamen mit Anlehnung, einsilbig: Klebstoff Tann, Backpulver Wapp. 5. Phantasienamen mit Anlehnung, zweisilbig: Margarine Elso, Glühstrumpf Wello. 6. Phantasienamen mit Anlehnung, dreisilbig: Waffeln Saxola, Schuhe Titana. 7. Sinnvolle Phantasienamen, einsilbig: Kaffee Schmack, Tabletten Hust. 8. Sinnvolle Phantasienamen, zweisilbig: Schuhputz Blanka, Hautcream Zartan. 9. Sinnvolle Phantasienamen, dreisilbig: Feder Kaligraph, Zahnpasta Sanito. 10. Wortnamen ohne Sinnzusammenhang, einsilbig: Brühwürfel Stern, Schokolade Herz. 11. Wortnamen ohne Sinnzusammenhang, zweisilbig: Pneumatik Kondor, Haarwasser Anker. 12. Wortnamen ohne Sinnzusammenhang, dreisilbig: Likör Goldenring, Sekt Diamand. 13. Sinnvolle Wortnamen, einsilbig: Nährsalz Kraft, Nähmaschine Fix. 14. Sinnvolle Wortnamen, zweisilbig: Lampe Lichtmeer, Würze Schmackhaft. 15. Sinnvolle Wortnamen, dreisilbig: Kekes Wohlbekomms, Puder Rosenhauch.

Die Zahl der verwandten Wortmarken betrug also im ganzen 30. Hinsichtlich der Silbenzahl waren 10 einsilbig, 10 zweisilbig, 10 dreisilbig. Innerhalb jeder dieser Gruppen war jede Art der Sprachform zweimal vertreten. Hinsichtlich der Sprachform befanden sich unter den Wortmarken 6 reine Phantasienamen, 6 Phantasienamen mit Anlehnung, 6 sinnvolle Phantasienamen, 6 Wortnamen ohne Sinnzusammenhang und 6 Wortnamen mit Sinnzusammenhang. Innerhalb jeder dieser Gruppen war wiederum jede Art der Silbenzahl in 2 Fällen vorhanden. Die Gruppen nach Silbenzahl und Sprachform waren somit völlig symmetrisch angelegt, wodurch ihre Vergleichbarkeit gesichert wurde.

Die Wortstellung stützt sich auf das Ergebnis der vorhin erwähnten ersten Versuchsreihe zur Wortmarkenreklame. Es wurde durchgängig erst der Artikel und dann die Wortmarke aufgeführt.

Als Artikel sind wieder solche Waren genommen, die in der Praxis der Wortmarkenreklame einen bevorzugten Raum einnehmen. Die verwandten Wortmarken dürften wohl durchweg, zum mindesten in den hier gebrauchten Verbindungen, in der Praxis noch nicht vorkommen. Eine Bevorzugung einzelner Wortmarken infolge ihrer Bekanntheit war somit für alle Versuchspersonen so gut wie ausgeschlossen. Die beiden einsilbigen sinnvollen Phantasienamen sind keine besonders glücklichen Prägungen. Gute Wortmarken dieser Gruppe lassen sich nur schwer finden und dürften auch in der Praxis nur spärlich vorkommen. Man wird diese Gruppe daher auch mehr als ein blindes Fenster zu Versuchszwecken auffassen müssen. Jeder Artikel, mit Ausnahme von Puder, kommt

nur einmal vor. Die Ausnahme habe ich absichtlich eingeführt, um ihre Wirkung besonders im Hinblick auf spätere Untersuchungen festzustellen.

Die genannten Wortmarkenartikel wurden mit Schreibmaschine in schwarzer Schrift auf Papierstreifen geschrieben und in der Reihenfolge der Tabelle I im umgekehrten Sinne des Uhrzeigers zweimal auf eine Reizkarte für den Ranschburgschen Gedächtnisapparat geklebt. Die Karte war somit voll ausgefüllt, wies also keine Lücken auf. Jeder Wortmarkenartikel wiederholte sich nach 30 Rucken. Bei der verwandten Reihenfolge waren die Wortmarken der einzelnen Arten möglichst durcheinander gemengt, um die Bildung von Rhythmen auszuschließen.

Das in die Versuchsanordnung eingeschaltete Metronom war so eingestellt, daß die Reizkarte in 2 Minuten einen Umlauf machte, die einzelnen Markenartikelbezeichnungen einander also in Intervallen von 2 Sekunden folgten.

Um auch den Einfluß der Wiederholungszahl zu ermitteln, wurde jede Markenartikelbezeichnung dem ersten Fünftel der Versuchspersonen 2mal, dem zweiten 6mal, dem dritten 10mal, dem vierten 16mal und dem fünften 20mal vorgeführt.

Die Instruktion der Versuchspersonen war die gleiche wie bei der ersten Versuchsreihe. Die Versuchspersonen sollten die einzelnen Markenartikel nur lesen und nicht lernen. Sie wurden weiter zuvor darauf hingewiesen, daß sie nach den Namen der einzelnen Artikel gefragt werden würden.

Der Darbietung folgte eine Pause von 10 Minuten, während der die Versuchspersonen nach Möglichkeit durch Unterhaltung abgelenkt wurden. Dann erfolgte die Feststellung des von der Versuchsperson Behaltenen. Die Befragung ging aus dem schon bei der ersten Versuchsreihe angeführten Grunde abweichend von der Reihenfolge der Darbietung vor sich. Sie folgte den Zahlen der ersten senkrechten Spalte der Tabelle I.

Die Antworten der Versuchspersonen wurden nach folgenden 5 Gesichtspunkten bewertet: richtig = r, halbrichtig = $\frac{r}{2}$, wenn mindestens eine Silbe oder bei einsilbigen Worten die Hälfte der Buchstaben richtig war, verwechselt = v, wenn ein nicht zugehöriger aber vorkommender Name genannt wurde, nicht erinnert = —, wenn die Versuchsperson sich überhaupt nicht mehr auf die Wortmarke besinnen konnte und somit eine Antwort ausblieb und falsch = f.

Die Zahl der Versuchspersonen betrug im ganzen 30, für jede der angegebenen Wiederholungszahlen also 6. Sie setzte sich aus Studierenden der Handelshochschule, Schülerinnen einer hiesigen Handelsschule, dem Büropersonal des Instituts und aus Verkaufspersonal hiesiger Firmen zusammen.

Die Ergebnisse der Untersuchung sind in den Tabellen I—IV enthalten. Tabelle I bringt die Einzelergebnisse nach der Wiederholungszahl und innerhalb dieser nach der Leistung geordnet. Die Buchstaben m (masculini) und f (feminini) kennzeichnen das Geschlecht der Versuchspersonen als männlich

bzw. weiblich. Tabelle II zeigt den hieraus berechneten Einfluß der Wiederholung, Silbenzahl und Sprachform. Tabelle III faßt diese Ergebnisse für die verschiedenen Arten der Phantasie- und Wortnamen zusammen. Tabelle IV bringt das Resultat des Versuchs, unabhängig von der Wiederholungszahl nach den 15 verschiedenen Arten der Wortmarken berechnet. Sämtliche Zahlen der Tabellen II—IV sind Prozentzahlen. Sie geben jeweils an, wieviel Prozent von der betreffenden Gruppe richtig, halbrichtig usw. behalten wurde. Ein Vergleich der einzelnen Zahlenwerte der Tabellen ergibt folgendes:

Einfluß der Silbenzahl. Wenden wir uns zunächst dem Einfluß der Silbenzahl schlechtweg, d. h. ohne Rücksicht auf die Sprachform und die Zahl der Wiederholungen zu, so zeigt sich (Tabelle II), daß richtig behalten wurden von den

einsilbigen 61,7%
zweisilbigen 47,0%
dreisilbigen 43,7%.

Umgekehrt wurden nicht erinnert von den

einsilbigen 24,7%
zweisilbigen 36,3%
dreisilbigen 40,7%.

Rechnet man die Zahl der halbrichtigen Fälle zur Hälfte den richtigen, zur anderen den verwechselten, nichterinnerten und falschen Fällen zu, so kann man die erste Gruppe als brauchbare, die zweite als unbrauchbare Erinnerungen bezeichnen. Es ergeben sich dann als brauchbar von den

einsilbigen 63,4%
zweisilbigen 50,9%
dreisilbigen 47,4%.

Umgekehrt sind unbrauchbar von den

einsilbigen 36,6%
zweisilbigen 49,1%
dreisilbigen 52,6%.

In diesen Werten haben sich die Einflüsse der Wiederholungszahl und der Sprachform summiert oder kompensiert. Es zeigt sich demnach, daß unter diesen Umständen die Zahl der brauchbar und richtig behaltenen Wortmarken mit wachsender Silbenzahl abnimmt, und umgekehrt die der unbrauchbar und nicht erinnerten zunimmt. Die Länge der Wortmarken wirkt also auf das Behalten ungünstig. Von den einsilbigen werden mehr behalten als von den zweisilbigen, und von den zweisilbigen wieder mehr als von den dreisilbigen. Es läßt sich hieraus schließen, daß Wortmarken von höherer Silbenzahl sich noch ungünstiger erweisen werden.

Dagegen scheint die Silbenzahl ohne Einfluß auf die Zahl der halbrichtigen, der verwechselten und falschen Fälle zu sein. Jedenfalls lassen sich aus den unbedeutenden Differenzen des vorliegenden Versuches, zumal sie sich in den einzelnen Gruppen der Wiederholungszahl nicht eindeutig bestätigen, keine sicheren Schlüsse ziehen.

Der ungünstige Einfluß der Silbenzahl wird bestätigt, wenn man die Anzahl der brauchbar und richtig erinnerten Fälle für jede Gruppe der Wieder-

Nr.	Marken- artikel	2 Wiederholungen						6 Wiederholungen						10 Wiederholungen						16 Wiederholungen						20 Wiederholungen						
		1. f	2. f	3. m	4. f	5. f	6. m	7. f	8. f	9. f	10. m	11. m	12. f	13. f	14. f	15. m	16. f	17. f	18. f	19. f	20. f	21. f	22. f	23. f	24. f	25. f	26. f	27. f	28. f	29. f	30. f	
10	Seife Galon	r	$\frac{r}{2}$	v	—	$\frac{r}{2}$	r	—	—	—	$\frac{r}{2}$	$\frac{r}{2}$	—	—	—	r	r	r	r	—	—	—	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r
5	Sekt Diamand	v	—	v	r	—	—	—	r	—	r	r	—	v	r	r	r	—	r	—	—	r	v	r	r	r	—	—	r	f	r	r
18	Fahrrad Truck	v	—	—	f	v	f	r	—	—	—	—	—	r	r	r	r	—	r	—	—	r	r	r	r	—	—	r	r	r	r	r
11	Hautcream Zartan	—	—	—	r	—	—	—	r	—	—	—	—	—	—	v	v	—	v	—	—	—	r	r	r	—	—	r	v	v	r	$\frac{r}{2}$
24	Kaffee Schmack	—	r	$\frac{r}{2}$	—	—	—	—	—	—	—	r	—	—	—	r	r	r	r	r	—	$\frac{r}{2}$	—	r	r	r	r	r	r	r	r	r
3	Haarwasser Anker	—	—	f	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	r	r	r	r	—	—	v	r	r	r	—	—	r	r	r	r	r
28	Puder Rosenhauch	—	r	—	—	—	—	—	—	—	r	r	—	—	—	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	—	—	r	r	r	r	—
14	Glühstrumpf Wello	f	—	—	$\frac{r}{2}$	—	—	—	$\frac{r}{2}$	—	—	r	—	—	—	—	—	—	r	—	—	f	r	r	r	—	—	r	r	r	r	r
21	Backpulver Wapp	r	f	f	r	—	—	—	r	—	—	r	—	—	—	—	—	—	r	—	—	$\frac{r}{2}$	—	—	r	—	—	—	—	r	r	r
6	Zahnpasta Sanito	r	—	—	—	$\frac{r}{2}$	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	r	—	—	f	—	—	—	—	—	—	—	v	v	f
19	Würze Schmackhaft	r	r	v	r	—	r	—	—	$\frac{r}{2}$	r	r	—	—	—	v	v	—	—	—	—	r	r	r	r	—	—	—	—	—	—	—
16	Schne Tiara	—	$\frac{r}{2}$	—	—	—	r	—	—	—	—	—	—	—	—	r	r	r	r	—	—	r	r	r	r	—	—	—	r	r	r	r
25	Nährsalz Kraft	—	$\frac{r}{2}$	r	r	—	—	—	—	—	—	r	—	—	v	f	f	f	r	—	—	—	r	r	r	—	—	—	r	r	r	r
1	Zigarette Hosma	—	$\frac{r}{2}$	r	—	—	r	f	—	—	r	r	—	—	—	r	r	r	r	—	—	f	r	r	r	—	—	—	—	r	r	r
29	Brühwürfel Stern	r	—	r	—	—	—	—	—	—	—	v	—	—	—	f	f	f	r	—	—	v	r	r	r	—	—	—	r	r	r	r
22	Puder Bolodin	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	f	r	r	r	—	—	—	—	—	r	r
7	Nähmaschine Fix	r	r	r	—	v	r	—	—	—	r	r	—	—	—	f	r	r	r	—	—	r	r	r	r	—	—	—	r	r	r	r
26	Waffeln Saxola	—	—	v	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	v	r	r
15	Schuhputz Blanka	—	—	—	f	—	—	—	—	—	r	r	—	—	—	—	—	—	—	—	—	r	r	r	r	f	—	—	r	r	r	r
2	Feder Kaligraph	v	r	$\frac{r}{2}$	—	—	v	r	—	—	—	—	—	—	—	—	r	r	r	—	—	r	r	r	r	—	—	—	r	r	r	r
30	Pneumatik Kondor	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
20	Automobil Mix	—	r	r	v	—	—	—	—	—	r	r	—	—	—	—	—	—	—	—	—	r	r	r	r	—	—	—	r	r	r	r
8	Margarine Elso	—	f	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	r	r	r	—	—	r	r	r	r	—	—	—	r	r	r	r
12	Keks Wohlbekommis	—	r	r	r	—	—	—	—	—	v	v	—	—	—	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r
27	Schokolade Herz	r	—	v	r	—	r	r	—	—	r	r	—	—	—	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r
4	Bleistift Adala	—	f	v	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	v	r	r	r	—	—	—	—	—	r	r
17	Klebstoff Tann	v	—	r	—	r	—	—	—	—	r	r	—	—	—	r	r	r	r	—	—	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r
9	Lampe Lichtmeer	—	—	r	r	r	r	—	—	—	r	r	—	—	—	r	r	r	r	—	—	r	r	r	r	r	—	—	r	r	r	r
23	Tabletten Hust	—	—	—	—	r	—	—	—	—	r	r	—	—	—	r	r	r	r	—	—	r	r	r	r	r	—	—	r	r	r	r
13	Likör Goldenring	—	—	—	—	—	—	r	—	—	r	r	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	r	r	r	—	—	—	r
Summe		7	8	9	9	10	14	4	8	14	16	19	22	6	16	17	17	19	24	7	8	13	22	22	30	11	15	19	23	23	25	
richtig = r		7	8	9	9	10	14	4	8	14	16	19	22	6	16	17	17	19	24	7	8	13	22	22	30	11	15	19	23	23	25	
halbrichtig = $\frac{r}{2}$		0	3	2	3	2	1	0	4	1	1	3	2	2	3	1	2	2	1	0	1	5	1	1	0	3	5	0	2	2	3	
Per- sonen		18	16	10	17	16	11	21	18	9	11	6	6	19	7	9	6	9	3	23	20	4	6	2	0	16	12	4	2	3	1	
falsch = f		1	3	3	0	0	1	1	0	2	0	0	1	2	2	2	0	0	0	0	0	4	0	2	0	1	0	0	2	0	1	

Tabelle II.

		Ein- silbige	Zwei- silbige	Drei- silbige	Reine Phantasie- namen	Phantasie- namen mit Anlehnung	Sinnvolle Phantasie- namen	Wort- namen ohne Sinnzusam- menhang	Wort- namen mit Sinnzusam- menhang	Insgesamt
Bei 2 Wiederholungen	r	40,0	30,0	23,3	25,0	19,4	25,0	30,6	58,3	31,7
	$\frac{r}{2}$	5,0	6,7	6,7	11,1	5,6	8,3	0,0	5,6	6,1
	v	8,3	6,7	10,0	13,9	5,6	11,1	8,3	5,6	8,9
	—	40,0	51,7	58,3	41,7	58,3	55,6	58,3	30,6	48,9
	f	6,7	5,0	1,7	8,3	11,1	0,0	2,8	0,0	4,4
Bei 6 Wiederholungen	r	56,7	38,3	43,3	27,8	33,3	63,9	44,4	61,1	46,1
	$\frac{r}{2}$	5,0	10,0	3,3	13,9	2,8	2,8	5,6	5,6	6,1
	v	10,0	5,0	5,0	2,8	0,0	5,6	5,6	19,4	6,7
	—	28,3	43,3	46,7	50,0	63,9	25,0	44,4	13,9	39,4
	f	0,0	3,3	1,7	5,6	0,0	2,8	0,0	0,0	1,7
Bei 10 Wiederholungen	r	68,3	53,3	46,7	50,0	33,3	33,3	72,2	77,8	55,0
	$\frac{r}{2}$	1,7	10,0	8,3	13,9	5,6	2,8	5,6	2,8	6,1
	v	5,0	6,7	8,3	5,6	2,8	11,1	8,3	5,6	6,7
	—	18,3	30,0	36,7	30,6	52,8	44,4	11,1	8,3	29,4
	f	6,7	0,0	0,0	0,0	5,6	0,0	2,8	5,6	2,8
Bei 16 Wiederholungen	r	55,0	56,7	58,3	50,0	47,2	47,2	72,2	66,7	56,7
	$\frac{r}{2}$	3,3	3,3	6,7	5,6	2,8	11,1	0,0	2,8	4,4
	v	6,7	5,0	3,3	8,3	0,0	0,0	11,1	5,6	5,0
	—	31,7	31,7	28,3	30,6	44,4	38,9	16,7	22,2	30,6
	f	3,3	3,3	3,3	5,6	5,6	2,8	0,0	2,8	3,3
Bei 20 Wiederholungen	r	90,0	56,7	46,7	61,1	58,3	58,3	69,4	77,8	64,4
	$\frac{r}{2}$	3,3	8,3	11,7	11,1	13,9	11,1	5,6	0,0	7,8
	v	1,7	6,7	5,0	2,8	2,8	5,6	2,8	2,8	4,4
	—	5,0	25,0	33,3	25,0	22,2	19,4	19,4	19,4	21,1
	f	0,0	3,3	3,3	0,0	2,8	5,6	2,8	0,0	2,2
Im Durchschnitt	r	61,7	47,0	43,7	42,8	38,3	46,7	57,8	68,3	50,8
	$\frac{r}{2}$	3,3	7,7	7,3	11,1	6,1	6,7	3,3	3,3	6,1
	v	6,7	6,0	6,3	6,7	2,2	7,8	7,2	7,8	6,3
	—	24,7	36,3	40,7	35,6	48,3	36,7	30,0	18,9	33,9
	f	3,7	3,0	2,0	3,9	5,0	2,2	1,7	1,7	2,9

(Sämtliche Zahlen geben Prozente an.)

holungszahl gesondert betrachtet. Die Ausnahmen in den Gruppen 6 und 16 Wiederholungen sind sicher als Zufälle anzusprechen, wie sie bei der geringeren Anzahl der Versuchspersonen der Untergruppen ($\frac{1}{5}$) leicht auftreten können. Hiernach ist der ungünstige Einfluß der Silbenzahl unabhängig von der Anzahl der Wiederholungen. Ob und in welcher Weise das Ergebnis über den ungünstigen Einfluß der Silbenzahl auf das Behalten der Wortmarken durch die Wirkung der Sprachform modifiziert wird, werden wir später sehen.

Einfluß der Sprachform. Betrachten wir den Einfluß der Sprachform schlechtweg, also ohne Rücksicht auf die Wiederholungs- und Silbenzahl, so ergibt sich hinsichtlich der beiden Obergruppen Phantasienamen und Wortnamen laut Tabelle III folgendes.

Es wurden im Durchschnitt richtig behalten von den

Phantasienamen 42,6%

Wortnamen 63,1%.

Umgekehrt wurden nicht erinnert von den

Phantasienamen 40,2%

Wortnamen 24,5%.

Die Berechnung nach den Gesichtspunkten brauchbar und unbrauchbar ergibt dasselbe Resultat. Es waren brauchbar von den

Phantasienamen 46,6%

Wortnamen 64,8%

Umgekehrt waren unbrauchbar von den

Phantasienamen 53,4%

Wortnamen 35,2%.

Die gleiche Erscheinung zeigt sich auch durchweg hinsichtlich der Untergruppen nach der Wieder-

Tabelle III.

		Phantasie- namen	Wort- namen
Bei 2 Wiederholungen	r	23,1	44,5
	$\frac{r}{2}$	8,3	2,8
	v	10,2	7,0
	—	51,9	44,5
Bei 6 Wiederholungen	f	6,5	1,4
	r	41,7	52,7
	$\frac{r}{2}$	6,5	5,6
	v	2,8	12,5
Bei 10 Wiederholungen	—	46,7	29,2
	f	2,8	0,0
	r	38,9	75,0
	$\frac{r}{2}$	7,4	4,2
Bei 16 Wiederholungen	v	6,5	7,0
	—	42,6	9,7
	f	1,9	4,2
	r	48,1	69,5
Bei 20 Wiederholungen	$\frac{r}{2}$	6,5	1,4
	v	2,8	8,4
	—	38,0	19,5
	f	4,7	1,4
Im Durchschnitt	r	59,2	73,6
	$\frac{r}{2}$	12,0	2,8
	v	3,7	2,8
	—	22,2	19,4
	f	2,8	1,4
	r	42,6	63,1
	$\frac{r}{2}$	8,0	3,3
	v	5,6	7,5
	—	40,2	24,5
	f	3,7	1,7

(Sämtliche Zahlen geben Prozente an.)

holungszahl. Wortnamen sind also wirksamer als Phantasienamen.

Die Zahl der halbrichtigen Fälle ist bei den Phantasienamen durchweg etwas größer als bei den Wortnamen. Hinsichtlich der verwechselten und falschen Fälle sind die Ergebnisse nicht ganz eindeutig. Es scheint, als ob bei den Wortnamen Verwechslungen häufiger, falsche Fälle seltener sind.

Von den Phantasienamen erweisen sich die reinen und sinnvollen als annähernd gleichwertig. Die ersteren ergeben 48,4%, die letzteren 50,1% brauchbare Fälle. Ihnen gegenüber stehen die Phantasienamen mit Anlehnung an ein bekanntes Wort mit 41,4% brauchbarer Fälle etwas zurück. Auch ein Vergleich der richtigen und nicht erinnerten Fälle bestätigt diese Tatsache.

Von den Wortnamen sind die sinnvollen

Tabelle IV.

		Reine Phantasie- namen	Phantasie- namen mit An- lehnung	Sinnvolle Phantasie- namen	Wort- namen ohne Sinn- zusammen- hang	Wort- namen mit Sinn- zusammen- hang
Einsilbige	r	58,3	50,0	61,7	71,7	66,7
	$\frac{r}{2}$	6,7	3,3	5,0	0,0	1,7
	v	11,7	3,3	1,7	6,7	10,0
	—	20,0	35,0	31,7	20,0	16,7
Zweiselbige	f	3,3 III	8,3 III	0,0 III	1,7 II	5,0 I
	r	46,7	41,7	41,7	40,0	65,0
	$\frac{r}{2}$	16,7	5,0	5,0	6,7	5,0
	v	3,3	0,0	13,3	5,0	8,3
Dreisilbige	—	28,3	46,7	38,3	46,7	21,7
	f	5,0 IV	6,7 IV	1,7 IV	1,7 II	0,0 I
	r	23,3	23,3	36,7	61,7	73,3
	$\frac{r}{2}$	10,0	10,0	10,0	3,3	3,3
	v	5,0	3,3	8,3	10,0	5,0
	—	58,3	63,3	40,0	23,3	18,3
	f	3,3 V	0,0 V	5,0 V	1,7 II	0,0 I

(Sämtliche Zahlen geben Prozente an.)

wirksamer als die ohne Sinnzusammenhang. Die sinnvollen Wortnamen zeigen im Durchschnitt 70% brauchbare bzw. 68,3% richtige Fälle, die Wortnamen ohne Sinnzusammenhang dagegen nur 59,5% brauchbare bzw. 57,8% richtige Fälle. Umgekehrt sind von den sinnvollen Wortnamen nicht erinnert 18,9%, hingegen von den Wortnamen ohne Sinnzusammenhang 30%. Mit Ausnahme der Gruppe 16 Wiederholungen wird diese Gesetzmäßigkeit auch in den Gruppen der einzelnen Wiederholungszahlen bestätigt.

Einfluß der Wiederholung. Die Wirkung der Wiederholung äußert sich zunächst in der vor auszusehenden Tatsache, daß die Zahl der richtig behaltenen Fälle mit der Anzahl der Wiederholungen zunimmt. So waren insgesamt richtig bei 2 Wiederholungen 31,7%, bei 6 Wiederholungen 46,1%, bei 10 Wiederholungen 55,0%, bei 16 Wiederholungen 56,7% und bei 20 Wiederholungen 64,4%. Diese Zahlen zeigen zugleich, daß die Anzahl der richtig behaltenen Fälle nicht proportional der Anzahl der Wiederholungen zunimmt, sondern wesentlich langsamer. Umgekehrt nimmt die Anzahl der nicht erinnerten Fälle mit der Häufigkeit der Wiederholung ab. Die Zahl der halbrichtigen Fälle scheint innerhalb der vorliegenden Grenzen von der Wiederholung ziemlich unabhängig. Verwechslungen nehmen mit steigender Wiederholungszahl ab. Das Gleiche scheint für die falschen Fälle zu gelten; indessen ist die Abnahme hier nicht ganz eindeutig.

Im einzelnen lassen sich aus den Tabellen hinsichtlich des Einflusses der Wiederholung noch eine Reihe interessanter Vergleiche entnehmen. Als ein Fall von besonderer praktischer Bedeutung mag

hervorgehoben sein, daß die Zahl der richtigen Fälle bei den sinnvollen Wortnamen schon bei einer geringen Wiederholungszahl außerordentlich groß ist und durch weitere Wiederholungen nicht mehr erheblich zunimmt. Bereits mit 2 Wiederholungen erreicht man in dieser Gruppe den gleichen Effekt wie bei sinnvollen Phantasienamen oder solchen mit Anlehnung an ein bekanntes Wort mit 20 Wiederholungen!

Einfluß von Silbenzahl und Sprachform. Sehen wir jetzt von dem Einfluß der Wiederholung ab und betrachten wir nur den Einfluß von Silbenzahl und Sprachform in ihrem Zusammenwirken (Tabelle IV), so zeigt sich folgendes.

Die Phantasienamen sind durchweg um so ungünstiger, je größer die Anzahl ihrer Silben ist. Das gilt sowohl für die reinen Phantasienamen, wie für die mit Anlehnung an ein bekanntes Wort und die sinnvollen Phantasienamen. Dagegen erweist sich die Wirkung der Wortnamen als unabhängig von der Silbenzahl.

Ordnet man die einzelnen Arten der Wortmarken nach ihrer Wirksamkeit, so ergibt sich folgende Reihenfolge: 1. dreisilbige Wortnamen mit Sinnzusammenhang $b = 75,0\%$, 2. einsilbige Wortnamen ohne Sinnzusammenhang $b = 71,7\%$, 3. einsilbige Wortnamen mit Sinnzusammenhang $b = 67,6\%$, 4. zweisilbige Wortnamen mit Sinnzusammenhang $b = 67,5\%$, 5. einsilbige sinnvolle Phantasienamen $b = 64,2\%$, 6. dreisilbige Wortnamen ohne Sinnzusammenhang $b = 63,4\%$, 7. einsilbige reine Phantasienamen $b = 62,7\%$, 8. zweisilbige reine Phantasienamen $b = 55,1\%$, 9. einsilbige Phantasienamen mit Anlehnung $b = 51,7\%$, 10. zweisilbige sinnvolle Phantasienamen $b = 44,2\%$, 11. zweisilbige Phantasienamen mit Anlehnung $b = 44,2\%$, 12. zweisilbige Wortnamen ohne Sinnzusammenhang $b = 43,4\%$, 13. dreisilbige sinnvolle Phantasienamen $b = 41,7\%$, 14. dreisilbige reine Phantasienamen $b = 28,3\%$, 15. dreisilbige Phantasienamen mit Anlehnung $b = 28,3\%$.

Da bei unserem Versuch jeder dieser 15 Gruppen nur 2 Wortmarken zugrunde lagen, ist es nicht ausgeschlossen, daß ein ausgedehnter Versuch eine im einzelnen etwas veränderte Reihenfolge ergibt. Dagegen neige ich auf Grund der allgemeinen Gesetzmäßigkeiten, die unser Versuch aufgedeckt hat, zu der Annahme, daß auch ein ausgedehnter Versuch an der Reihenfolge folgender nach dem Grade der Wirksamkeit geordneter Gruppen nichts ändern dürfte.

Die erste und wirksamste Gruppe bilden die Wortnamen mit Sinnzusammenhang, und zwar ganz gleich, ob einsilbig, zweisilbig oder dreisilbig. Sie weisen im Durchschnitt $70,0\%$ brauchbare Fälle auf.

Ihr folgt als zweite Gruppe die Wortnamen ohne Sinnzusammenhang, und zwar ebenfalls gleichgültig, ob ein-, zwei- oder dreisilbig. Die ausnehmend geringe Wirkung der zweisilbigen Wortnamen ohne Sinnzusammenhang halte ich für zufällig bedingt. Ich möchte daher behaupten, daß der Durchschnitt

der brauchbaren Fälle dieser Gruppe normalerweise auch noch höher als $59,5\%$ ausgefallen wäre.

An dritter Stelle stehen die einsilbigen Phantasienamen mit $59,5\%$ brauchbarer Fälle im Durchschnitt.

An sie reihen sich viertens die zweisilbigen Phantasienamen mit durchschnittlich $47,8\%$ brauchbarer Ergebnisse.

Am ungünstigsten erweist sich als fünfte und letzte Gruppe die dreisilbigen Phantasienamen, die nur $32,8\%$ brauchbare Fälle zeigen.

Die Verwertung der gewonnenen Untersuchungsergebnisse für die Werbepraxis und ihre Bedeutung für eine rationelle Wortmarkenreklame ist so handgreiflich, daß wir an dieser Stelle unterlassen können, sie im einzelnen zu verfolgen.

Das Warenzeichen.

Von Siegfried Hartmann, Berlin.

Nicht ohne Grund wird von einer großen Anzahl Gewerbetreibender und Kaufleute dem Warenzeichenschutz eine größere Bedeutung beigemessen als dem Patentschutz oder dem Schutz der Gebrauchsmuster.

Ein gutes Warenzeichen ist nicht nur ein ausgezeichnetes Mittel im geschäftlichem Wettbewerbe, das die kaufmännische Reklame ausschlaggebend fördern kann — man denke an das bekannte Beispiel „Odol“ — ihm ist auch die Unverfallbarkeit eigen. Während das Patent nach 15 Jahren, das Gebrauchsmuster nach längstens 6 Jahren erlischt, kann das Warenzeichen immer wieder erneuert werden. Andererseits ist das Warenzeichen an den Geschäftsbetrieb gebunden. Es kann nicht, wie ein Patent oder Gebrauchsmuster, veräußert werden, den Inhaber kann es nur wechseln, wenn der Geschäftsbetrieb, für den es entnommen ist, in andre Hände übergeht.

Ein besonderes Merkmal ist es ferner, daß es nur für bestimmte Warengattungen genommen werden kann, und zwar diejenigen, mit denen sich das betreffende Geschäft befaßt, sei es, daß es dieselbe herstellt oder nur vertreibt.

Die Fabrik von Lingner hätte also z. B. das Wort „Odol“ nicht für ein Automobil oder für Zigarren, wohl aber für die seiner Zeit in demselben Betrieb hergestellten Zahnpulver, künstlichen Schwämme und biegsamen Stahllineale nehmen können.

Die Wahl des Zeichens ist in weiten Grenzen dem Anmelder freigestellt. Nur zwei wichtige Grundsätze sind zu beachten: Das Zeichen darf keiner Täuschung Vorschub leisten, so z. B. darf es keine falsche Herkunftsart vortäuschen, kein falsches Material. Allerdings kommt hierbei die sogenannte Verkehrssitte mit in Frage. So würden gewisse Herkunftssbezeichnungen, wie z. B. Cognak, Champagner, nach deutscher Rechtsprechung nicht als Herkunftssbezeichnung aufgefaßt. Diese Rechtsprechung wird allerdings nach den Bestimmungen des Frie-

densvertrages nicht aufrecht erhalten werden können, da namentlich Frankreich die Gelegenheit benutzt hat, die ihm seit langem unbequeme Benutzung derartiger Worte, z. B. des Wortes Cognac, zu unterbinden. Der deutsche Verbraucher wird auch gegen eine derartige schärfere Auslegung im allgemeinen nichts einzuwenden haben, im Gegenteil, in weiten Kreisen wird die Verkehrssitte: Ortsnamen nicht in jeden Fall als Herkunftsbezeichnung, sondern als allgemeine Beschaffenheitsangaben anzusehen (Schneeberger Schnupf-Tabak), als Unsitte längst empfunden.

Ferner gilt als Grundsatz, daß das Warenzeichen dem natürlichen Sprachschatz keine Worte entziehen darf. Der Gesetzgeber drückt das so aus, daß er sagt, es darf kein Zeichen eingetragen werden, welches ausschließlich in Zahlen, Buchstaben oder solchen Wörtern besteht, die Angaben über Art, Zeit, und Art der Herstellung, über die Beschaffenheit, über die Bestimmung, über Preis-, Menge- oder Gewichtsverhältnisse enthalten.

So ist z. B. das Wort „stahlhart“ für Werkzeug aus Stahl und ähnliches nicht eintragbar, weil es eine Beschaffenheit abgibt, ebenso das Wort „Tintenwischer“ für Gegenstände, die diesen Zwecken dienen (dagegen wäre es eintragbar für Zigarren oder eine elektrische Glühlampe), ebenso ist das „Taler“ oder „Groschen“ oder „Meter“ oder „Pfund“ nicht eintragbar.

In der Praxis werden, abgesehen von dem reinen Bildzeichen, in der Regel Phantasieworte gebildet. Die Übernahme des Familiennamens eines Firmeninhabers oder Begründers empfiehlt sich in der Regel nicht. Selbst seltene Namen, wie der Name „Johann Maria Farina“, sind unzumutbar, weil auch bei erfolgter Eintragung kein Schutz dagegen gewährt wird, wenn ein Mann gleichen Namens ein ähnliches Geschäft aufmacht und dann den Namen gleichfalls führt. Beim Kölnisch Wasser ist dieser Fall tatsächlich eingetreten.

Was nun die Bildung von Kunstworten anlangt, so legt das Patentamt einen ziemlich strengen Maßstab an. Es steht auf dem Standpunkt, daß das natürliche Wachstum der Sprache nicht behindert werden darf.

Nach meiner Auffassung geht es hierbei etwas zu weit. So berechtigt der Grundsatz an sich erscheinen mag, so hat seine straffe Durchführung doch die sehr bedauerliche Folge gehabt, daß auf dem Umwege über die Warenzeichen eine Unmenge unsrer Sprache wesensfremde Wortgebilde verkehrsrübliche geworden und einer Verwilderung des Sprachgefühles Vorschub geleistet haben.

Wenn wir uns heute z. B. der vielen Wortgebilde auf „ol“ (Odol, Lysol usw.) zu erfreuen haben, die sicher nichts weniger wie deutsch anmuten, so trifft die Schuld nicht zuletzt das Patentamt, das die Anmelder durch seine Gebahrung nötigt zu möglichst fremdartigen Wortgebilden Zuflucht zu nehmen, um sich längeren Erörterungen über die Eintragbarkeit von vornherein zu entziehen. Es ist nicht ohne weiteres einzusehen, warum Worte

wie „Wellenbadschaukel“, „Schnellhefter“ seiner Zeit nicht für eintragungsfähig anerkannt wurden, als sie von dem betreffenden Anmelder neu gebildet wurden, also noch nicht wie heute Allgemeinut der Sprache waren.

Soll unser gewerbliches Leben nicht weiterhin mit einer solchen Flut von häßlichen, fremdländisch anmutenden Worten verseucht werden, so wird das Patentamt seine Praxis ändern müssen.

Zur Zeit ist der Anmelder jedoch noch auf möglichst künstlich zusammengesetzte Worte angewiesen, wobei er natürlich bestrebt ist, das Wort in einen Zusammenhang zum Erzeugnis zu bringen, schon weil ein solches Wort, bei dem gewisse Ideenverbindungen auf die Ware hindeuten, sich schneller einbürgert und leichter im Gedächtnis behalten wird, also einen höheren Reklamewert besitzt.

Das Warenzeichen ist, wie schon angedeutet, an sich keineswegs auf Worte beschränkt, es können auch bildliche Darstellungen oder die Verbindung von Ort und Bild, auch eine besondere Schriftart im Zusammenhang mit einem Wort, eine besondere Gruppierung von Worten usw. geschützt werden.

Trotzdem dürfte im modernen Verkehrsleben das reine Wortzeichen nach jeder Richtung hin den Vorzug verdienen. Bildzeichen wirken nur auf das Auge, sie bereiten auch in der modernen Reklame Schwierigkeiten. Namentlich dann, wenn sie im Original noch auf die Farbenwirkung eingestellt sind, die z. B. in der Zeitungsanzeige verloren gehen muß. Dagegen wirkt das Wortzeichen auf das Auge und Ohr. Neben den schon angeführten Gesichtspunkten wird man aber auch auf eine gewisse Klangschönheit Wert legen. Ganz verfehlt erscheinen Wortgebilde, bei denen der Durchschnittsmensch nicht weiß, wie er sie aussprechen soll. An sich sind fremdländische Buchstaben, z. B. russische Buchstaben, slavische Akzentbuchstaben bez. daraus gebildete Worte zulässig, aber sie sind weder schön noch zweckmäßig, vor allem nicht für Massenartikel, die in breite Massen des Volks gebraucht werden sollen.

Eine gewisse Vorsicht ist beim Eintragen bez. der Anwendung von Warenzeichen stets geboten. Bei der ungeheuren Zahl der heute schon geschützten Zeichen ist dringend davon abzuraten, eine Bezeichnung oder ein Zeichen in den Verkehr zu bringen, ehe nicht die Eintragung vollendet ist. Nichts kann einem Geschäft unangenehmer sein, als wenn es eine Ware unter bestimmter Bezeichnung mit einem ungeheuren Reklameaufwand in den Verkehr bringt, um vielleicht nach 6 Wochen zu erfahren, daß das betreffende Zeichen für die gleiche Ware schon eingetragen ist. Erfährt das nämlich der Geschäftsmann, oder müßte er es nach Lage der Sache wissen, so macht er sich strafbar (unter Umständen Gefängnis), wenn er das Zeichen weiter verwendet. Er muß also dann mit großen Unkosten die Reklame von neuem auf ein andres Warenzeichen aufbauen.

Geschieht die Anmeldung ordnungsgemäß, so wird in der Regel das Patentamt auf alle diejenigen

Zeichen den Anmelder aufmerksam machen, die dem angemeldeten Zeichen entgegenstehen, obwohl das Amt keinerlei Gewähr dafür übernimmt, das hierbei nicht das eine oder andre vergessen wird. Der Gewerbetreibende wird also gut tun, sich selbst auch noch zu vergewissern. Eine recht gute Unterlage bildet hierfür das Reichsadreßbuch, das ein umfangreiches Warenverzeichnis enthält.

Die Kosten für diese Nachforschungen sind unbedeutend gegenüber den ungeheuren Verlusten, die entstehen, wenn ein mit großen Unkosten unter bestimmter Bezeichnung bekannt gemachter Artikel plötzlich die Bezeichnung wechseln muß.

Zum Schluß sei noch darauf hingewiesen, daß das ganze Gesetz zum Schutze der Warenbezeichnung vom 12. Mai 1894 auch noch einige Paragraphen enthält, die gewöhnlich in diesem Gesetz nicht vermutet werden, nämlich den sogenannten Ausstattungsschutz. Es ist nicht nur verboten, eingetragene und damit geschützte Warenzeichen zu benutzen, sondern § 15 und folgende verbieten ganz allgemein die Anwendung von Verpackungen und Umhüllungen, Preislisten, Geschäftsbriefen usw. mit einer Ausstattung, die in den bestimmten Kreisen als Kennzeichen der Waren einer bestimmten Firma gilt. Wenn also heute jemand in einer besonders charakteristischen Ausstattung einen Prospekt, z. B. für ein neues Feuerzeug, in starken Massen verbreitet, so daß binnen kurzem alle beteiligten Kreise, wenn sie die charakteristische Ausstattung des Prospektes sehen, damit den Begriff der betreffenden Firma verbinden, so ist es strafbar, wenn ein anderer die gleiche Ausstattung wählt, vielleicht mit einer kleinen Änderung, so daß bei flüchtigen Betrachten eine Verwechselung heraufbeschworen wird.

Im ganzen betrachtet, bietet jedenfalls das Gesetz zum Schutze der Warenzeichen ein ganz vorzügliches Instrument im gewerblichen Leben, wenn es richtig angewandt und ausgenutzt wird.

Geschmackswandel in der Reklamekunst.

Von Julius Zeiller, Leipzig.

Auch während des Krieges war der Fortschritt im Reklamewesen nicht völlig abgebrochen. Vor dem Kriege war es ja teilweise stürmisch vorwärts gegangen, im Kriege selbst mußte sich das Geschäftsleben zum Teil zurückhalten, dafür wurde die Entwicklung von der Kriegsgraphik, von den Kriegsplakaten und von den Maueranschlägen weitergeführt, und deren neugewonnener Stil wirkte nun wieder auf die Geschäftsgraphik zurück. Der Wandel der Zeit spricht sich ja in allen Druckäußerungen gleichförmig aus, auch die künstlerische Reklame nimmt daher an diese Stilwandlungen teil und was sich auf dem einen Felde erprobt, das überträgt sich alsbald aufs andre und auf die Nachbargebiete, und aus demselben Grunde mußte es auch zu futuristischen, kubistischen, expressionistischen Plakaten kommen, die wir mindestens

als eine Phase hinnehmen müssen, ob es uns lieb sei oder leid. Ja gegenüber einem rein kritischen Standpunkt wäre zu untersuchen, ob nicht positive Züge in dem neuartigen Schaffen vorhanden sind, die auch der Reklame des Kaufmanns zugute kommen könnten. Bedeutende Fortschritte hat während des Krieges auch das Schriftplakat gemacht, dessen neuer Charakter mit seiner Nutzenwendung für den Kaufmann gleichfalls eine Würdigung verdiente. Solange die alte Regierung noch am Ruder war, begrenzten sich die offiziellen Plakate auf normale gute, noch herkömmliche Wirkungsweisen; mit dem Augenblick der Revolution erlebten wir dieselben Plakatschöpfungen, wie wir sie schon aus dem Sowjet-Rußland erfahren hatten, wo die Futuristen zu offiziellen Staatsmalern ernannt worden waren, die alle Hauswände, besonders auch die Wandungen der Schlösser und der Staatsgebäude mit schreienden Reklamen und Aufrufen zu versehen oder auch vollzupinseln hatten. Das Revolutionsplakat brachte mit einem Schlag den Expressionismus in der Reklame zur Geltung und auch die Geschäftswelt suchte in der Folge einen Weg, sich dem neuen Stil anzupassen. Mancher gute Bürger wird sich zwar bekreuzt haben vor den Unmengen von Wahlplakaten, von Rotegardenplakaten und anderen Errungenschaften der graphischen Revolution, aber es ist auf diese Weise doch eine neue Art zu sehen ins Volk gekommen, die der mit der Zeit gehende Kaufmann auf die Dauer nicht unberücksichtigt lassen kann. Die Kreise der unentwegten Plakatkünstler und der begeisterten Plakatreunde gaben sich da allerdings manchem Extrem hin; man geht hier so weit, gegenüber den Plakatschöpfungen an den Litfaßsäulen alle Galerien für überflüssig zu erklären, man dekretiert das Plakat als den Gipfel der Kunst der Malerei und behauptet, die Kultur des Staffeleibildes werde, oder sei schon, abgelöst von der Kultur des Plakats; dieses allein repräsentiere die Epoche und in ihm stelle sich der Stil der Zeit dar. Solche ausschweifenden Ideen wird der Kaufmann nur mit Bedenken vernehmen können, so sehr es ihm an sich schmeicheln mag, daß eines seiner vornehmsten Reklamemittel eine solch hohe Wertung erhält. Da aber sein Wirkungsziel mit diesem Reklamemittel besonderer Art ist, da er für seine Zwecke ein besonders empfindliches Instrument ist, wird er geneigt sein, etwas Wasser in diesen feurigen Revolutionswein zu gießen und er wird untersuchen, inwiefern in dem revolutionären Expressionismus Wirkungsumstände liegen könnten, die auch seinen Absichten zu dienen geeignet wären. Es müßte auch seltsam zugehen, wenn plötzlich altbewährte Prinzipien der Reklamewirkung zum alten Eisen gelegt werden müßten, wenn plötzlich unser ganzes Reklamewesen unter dem Revolutionssturm um uns umgestülpt werden sollte. Das braucht nun bei näherer Betrachtung doch nicht der Fall zu sein, es ist auch selbstverständlich, daß prinzipielle und anerkannte Wirkungsweisen nicht ohne weiteres vom

einen Tag auf den andern entthront werden können. Daß wir in einer Zeit leben, in der sich der Geschmack wesentlich geändert hat und noch stärker in der Veränderung begriffen ist, ist zweifellos; aber der Kaufmann hat es mit seinem eigenen Publikum zu tun, und so wird er heute vorsichtiger erwägen müssen denn je, was ihm frommt. Es gilt also nicht, ihm den Radikalismus zu predigen und eine Standarte aufzupflanzen für das expressionistische Reklamemittel und was dergleichen allein selig machende Rezepte noch sind, sondern wer am Gewissen der Zeit mit trägt und wer dem Kaufmann ein guter Berater sein will, der wird ihm empfehlen, nicht nach Vorbildern, die anderwärts am Platze sein können, allzu überstürzte und allzu sensationelle Reklamemittel zu verwenden. Der Weg, den wir in der Reklamekunst gemacht haben und auf dem wir in den letzten zwanzig Jahren einen hübschen Kursus durchgemacht haben, in dem wir alle anderen Völker weit hinter uns gelassen haben, das läßt sich mit einem Blick auf die ausländische Plakatkunst ohne jede nationale Voreingenommenheit sagen, dieser Weg läßt sich ja dank den vielen Köpfen, die da mitarbeiten, heute vollkommen übersehen. Am Münchener Ausstellungsplakat hatten wir eine prähistorische Epoche, dann kam das Berliner Sachplakat, das so ausgezeichnet mit dem Stil der Steglitzer Werkstatt in Parallele gesetzt werden kann, neben diesem prägte sich, schon um 1912 abgekämpft, das illustrative süddeutsche Plakat aus und sodann trat das freigraphische symbolische Plakat auf den Plan, das, so expressionistisch es sich gebärdet, seinen wahren Ursprung im reinen persönlichen Künstlerplakat sah, von dem wir nur zu allen Zeiten zu wenig Beispiele hatten, als daß es sich stilistisch gleich allgemein hätte durchsetzen können. Die Prinzipien des guten kaufmännischen Plakats können heute als identisch erachtet werden mit den Prinzipien des Künstlerplakats, von dem aber natürlich noch ein weiter Weg ist bis zu jenem Revolutionsschöpfungen, deren aufpeitschender furioser Stil als für die Kaufmannswelt weniger maßgeblich bezeichnet worden ist. Eine Errungenschaft der letzten Jahre ist übrigens auch das Kinoplakat gewesen, dessen Stil aber von jenen revolutionären Auswirkungen noch so weit entfernt ist, wie es dem Künstlerplakat nahesteht. Schon in dieser ganzen Entwicklung hat der Kaufmann Richtlinien dafür, wo er seinen Standpunkt einzunehmen hat. Natürlich gilt, was hier vom Plakat gesagt ist, von allen übrigen Reklamemitteln mit, von den indirekten, ebenso gut wie von den direkten, denn auch die ersteren, von der Gestaltung der Geschäftsmarke, des Warenzeichens an, stehen in demselben Entwicklungsstromen darin.

Die Wichtigkeit der Schrift und die Wichtigkeit des Gegenstandssymbols, in dem die bildliche Anpreisung liegt — beide sind unumstößliche Faktoren. Man hat es ja erlebt, daß das Publikum auf unleserliche Schriften, was man eben früher „sezeessionistisch“ nannte, nicht antwortet.

Hier gilt es also Rücksichten zu nehmen in der Stellung und in der Art der Schrift. Eine Reklameschrift muß bei allem auffallenden Charakter rasch überflogen werden können; der Grad des Auffallens wird also stets von der Leserlichkeit reguliert werden müssen. Und dies wird gelten, auch wenn man zugibt, daß unser Publikum in bezug auf moderne Schriften kultivierter ist denn in bezug auf Bildsymbole. Letztere dürfen nicht allzuschwer verständlich sein, sie müssen leicht und momentan, blitzschnell aufgefaßt werden können. Zum momentanen Erfassen eines extrem expressionistischen Plakats ist unser Publikum im allgemeinen noch nicht genügend künstlerisch erzogen. Es ist aber ein unbilliges Verlangen, vom Kaufmann zu fordern, daß er diese künstlerische Erziehung gerade mit seinen Reklamemitteln leiste. Er wird das Nebenergebnis der künstlerischen Erziehung stets gerne mit fördern wollen, aber er wird nicht gerade darauf aus sein, zum Futurismus zu erziehen oder als Pionier des Kubismus zu arbeiten. Die Wirklichkeit, der allgemeinere Stand des Publikums, in das er doch nicht mit dem Plakat, sondern mit der Ware hineindringen will, wird ihn bald korrigieren. Und so gewiß der Kaufmann mit dem Künstler gehen soll, unbedingt soll er das, so sehr soll er sich prüfen, bevor er einen Futuristen mit auf den Reklamewagen nimmt. Die Rücksicht auf den geschäftlichen Erfolg läßt es angezeigt erscheinen, hier Zurückhaltung zu empfehlen. Man hat reichliche Möglichkeiten genug, das Publikum mit neuen Reizen zu bearbeiten, es brauchen nicht ausdrücklich kubistische zu sein. Es ist also nicht notwendig, daß im Reklamewesen alle Versuche einer zünftigen expressionistischen Ausstellung nachgeäfft werden, wohl aber ist notwendig, daß in Zukunft der Stil eines Reklamemittels ganz anders vorher bestimmt und ausgerechnet werde, als es bisher geschehen ist.

Daß es in Geschäftskreisen langsamer geht als in den Kreisen der Künstler und der Revolutionäre, das konnte man auch auf der Reklameschau gelegentlich der letzten Leipziger Messe erfahren. In überragender Anzahl stellten die großen graphischen Firmen nicht gerade fortschrittlich aus, und nur wenige wie Hollerbaum & Schmidt, Meißner & Buch, Maison, Graphia, hoben sich leuchtend hervor. In der Zwischenzeit konnte beobachtet werden, daß jene noch tief im Reklamealtertum steckenden Firmen plötzliche und große Anstrengungen machen, wieder Anschluß zu gewinnen. Gerade die Meßausstellung der Leipziger Akademie für graphische Künste und Buchgewerbe war geeignet, der Modernisierung der Reklamemittel einen mächtigen Ruck nach vorwärts zu geben.

Man wird demgegenüber immer wieder wiederholen müssen, daß der Kaufmann sich bisher viel zu sehr auf den Geschmack der Druck-Firmen verlassen hat. Dieser Geschmack ist aber häufig recht fragwürdig, und bei dem so zu charakterisierenden Zustand hat eine Firma auch nur fragwürdige künstlerische Kräfte zur Ausführung zu

Verfügung. Dem darf sich ein Kaufmann in Zukunft nicht mehr ausliefern, ebenso wie er dem Drucker gegenüber, in typographischen Dingen, selbständiger werden muß. Der Kaufmann muß die Entwicklung der Reklamemittel aller Gattungen genau beobachten, er muß sich über das Schaffen der bedeutenderen Reklamekünstler stets auf dem Laufenden erhalten, er muß selbst beurteilen lernen, in welchem Stil sie tätig sind. Und er wird, ebenso wie er sich vorher einem Firmageschmack verschrieben hat, nun nicht ins andre Extrem verfallen und sich einem kubistischen Künstler ausliefern, weil Kubismus Mode sei, sondern er wird selbst urteilen lernen, und es bedeutet schon den halben Erfolg seiner Reklameaktion, wenn er auf den rechten Künstler gekommen ist und wenn er diesem von der Gestaltung der gewünschten Reklame schon ein genaueres Bild geben kann. Selbstschöpferische Mitwirkung des Kaufmanns bei seinen Reklamemaßnahmen ist heute in ganz anderem Sinne erforderlich als in der Vergangenheit.

Dem gegenüber wird die Tätigkeit der Reklamechefs, der Werbefachleute, mit immer kritischeren Augen betrachtet. Diese Vermittler genügen den heute zu stellenden Anforderungen zumeist nicht; sie haben zumeist keinerlei Beziehung zur Graphik und zur Typographie und nicht selten mangelt ihnen das primitive Vermögen, ihre Reklameaufträge richtig skizzieren zu können. Bei einem Blick in die Reklameliteratur, die ohnedies an fundamentalen Werken nicht reich ist, sieht man mit einem Blick, daß Geistes Kindes die Veröffentlichungen der Reklamechefs sind, in der überwiegenden Anzahl ist ihre Publikation eine Reklame für die Firma, der sie angehören. Die Fragwürdigkeit vieler Reklamechefs, ihre Unorientiertheit in modernen Geschmacksdingen, wurden schon mehrfach festgestellt, neuerdings hat Kropf in der von Dr. Sachs geleiteten ausgezeichneten Zeitschrift „Das Plakat“ mit Nachdruck auf diese fatale Wunde unseres Wirtschaftskörpers hingewiesen. Unsere Reklamechefs sind, auch wenn sie sich vornehm Werbeanwälte nennen, zumeist Anwälte des Geschmacklosen und Kitschigen. Standesfragen in allen Ehren, aber mit demselben Eifer, der auf deren Verfechtung gewendet wird, sollte für die geschmackliche Hebung des Standes gekämpft werden.

Freilich gibt es nur wenige Reklamefachschulen, in denen der angehende Reklamechef gründliche Unterweisung finden könnte. Unsere kunstgewerblichen Lehranstalten sind dem gegenüber weiter und haben wohl beizeiten aus den Fähigkeiten der Reklamefunktionäre den Schluß gezogen. Da der angewandte, der Reklamegraphiker, dem heutigen Kaufmann unentbehrlich ist, so wird er schon auf seinen Lehranstalten in die Geschichte und in die Psychologie des Reklamewesens eingeführt. Entsprechende Kurse sind in Berlin, in Hamburg, in Barmen und auch an der Leipziger Akademie eingerichtet worden. Damit sollen der Kaufmannschaft die Künstlerkräfte vorgebildet und erzogen werden,

auf deren preiswertes Vorhandensein sie nach dem Stand unserer Schulen Anspruch hat. Auf der andern Seite mehren sich die Einrichtungen, die an Handelslehranstalten und an Handelshochschulen für die spezielle Reklameschulung des Kaufmanns selbst, werde er nun Besitzer, Geschäftsleiter oder Werbeanwalt, geschaffen worden sind. So wird z. B. an der Leipziger Handelshochschule nicht nur eine Vorlesung zur allgemeinen Einführung in das Werbewesen, sondern auch eine solche über künstlerische Reklame abgehalten. Freilich scheinen, trotz der nicht geringen Literatur über Reklame, die methodischen Fragen noch nicht völlig geklärt zu sein und es wäre wünschenswert, daß die Vertreter der deutschen Reklamewissenschaft, also besonders die von Mannheim, Berlin, Köln, Leipzig ihre Erfahrungen darin austauschten und von den Ergebnissen, die sie von ihrem Lehrstuhl aus zu verzeichnen haben, einander Mitteilung machten. Auch über die Bestände der Reklamearchive sollte man mehr erfahren können. Einen sehr wichtigen Teil des Lehrmaterials in der modernen Methode stellen ferner die Lichtbilder dar. In diesen scheint jedoch durchaus kein System zu herrschen, nur an wenigen Stellen gibt es wohl erst einschlägige Serien, und diese bestehen zumeist aus (rasch veraltenden) Plakaten. Diapositivreihen, die sämtliche Reklamemittel enthalten, dürften ganz selten sein, und es ist wohl die Forderung berechtigt, daß solche Serien ganz systematisch im Zusammenwirken der hauptsächlich wissenschaftlichen Anstalten entstehen sollten.

Sehen wir also einerseits die revolutionären Reklameströmungen in Experimenten wirksam, deren Tragweite heute noch nicht genau bestimmt werden kann, so sind auf der andern Seite viele Kräfte am Werke, den kaufmännischen Nachwuchs in unseren Schulen zu erfassen, und ihn geschmacklich zu erziehen und zu festigen. Herrschte bisher in unsrer Reklameschulung das *laissez-faire laissezaller*, so möchten die neueren Bemühungen dazu beitragen, daß wir auch in der Reklame zu dem gelangen, was wir auf allen Lebensgebieten ersehnen — zu einem neuen Stil, zu einer wahrhaften, das ganze unsrer Reklamebetätigungen umfassenden Kultur.

Organisation der Werbeforschung und des Werbeunterrichts.

Veröffentlichungen aus dem Betriebswissenschaftlichen Institut
Mannheim.

Über die Organisation der Werbeforschung und des Werbeunterrichts ist mehr geschrieben als praktisch gearbeitet worden.

Die nachfolgenden drei Aufsätze:

Die Mannheimer Werbewissenschaftlichen
Sammlungen

Die Mannheimer Plakatsammlung

Die Mannheimer Untersuchungsstelle für
Werbewirkung

geben eine genaue Beschreibung dessen, was an tatsächlicher Arbeit in Mannheim bisher geleistet wurde. Sie sind eine Beschreibung bestehender Einrichtungen.

Ein vierter Aufsatz behandelt den Hochschulmäßigen Werbeunterricht.

Hier konnte nur gezeigt werden, was ohne Neueinrichtungen im Rahmen einer Handels-Hochschule oder einer Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät geleistet werden kann, wenn die Einführung der Werbelehre als Unterrichts- und Prüfungsfach erfolgt ist.

I.

Die Mannheimer Werbewissenschaftlichen Sammlungen.

Von Rudolf Seyffert, Mannheim.

Das Betriebswissenschaftliche Institut an der Handels-Hochschule Mannheim umfaßt folgende Abteilungen: Werbewissenschaftliche Abtei-

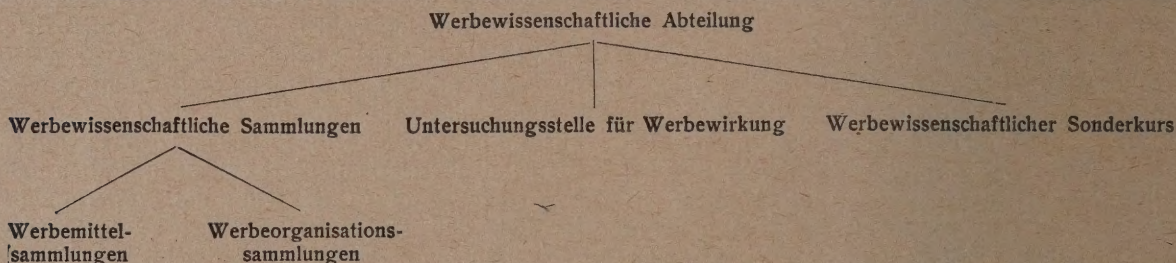
lung, Wirtschaftspsychologisches Laboratorium, Abteilung Organisation, Literarische Sammelstelle.

Die dem Verfasser unterstellte Werbewissenschaftliche Abteilung gliedert sich in drei Teile: Werbewissenschaftliche Sammlungen, Untersuchungsstelle für Werbewirkung und Werbewissenschaftlicher Sonderkurs.

Im nachfolgenden seien die Werbewissenschaftlichen Sammlungen geschildert.

Sie haben die Aufgabe, eine möglichst vollständige Vorstellung von unserem heutigen Werbewesen zu vermitteln. Dazu sind zwei Gruppen von Sammlungen nötig. Die eine muß die Wirkungsträger der Werbung, die Werbemittel, umfassen, die andere die Belege zur Werbeorganisation zusammentragen.

Es gliedern sich daher die Werbewissenschaftlichen Sammlungen in folgende zwei Gruppen: Werbemittelsammlungen und Werbeorganisationsammlungen. In schematischer Darstellung kommen wir zu folgender Übersicht:



Jede der zwei letzten Gruppen zerfällt in eine Reihe Einzelsammlungen.

Zunächst die

Werbemittelsammlungen.

Sammlungsgegenstand sind alle erreichbaren Werbemittel. Sie können nach verschiedenen Gesichtspunkten geordnet werden. Für das Institut erwies sich die Anlage von drei Parallelsammlungen für notwendig, um allen praktischen und wissenschaftlichen Anforderungen entsprechen zu können. Die Werbemittel werden eingeteilt in einmal nach Arten, dann nach Sachgruppen und endlich nach dem entwerfenden Künstler. Wir haben daher folgende drei Werbemittelsammlungen:

1. die Sammlung nach Mitteln
2. die Sammlung nach Sachgruppen
3. die Sammlung nach Künstlern.

Um ein Werbemittel vollständig in die Institutsammlungen einreihen zu können, sind also drei Exemplare nötig. Sind nur ein oder zwei Einzelstücke zu erhalten, so werden diese in die Sammlungen eingereiht, für die sie am typischsten erscheinen.

Betrachten wir zuerst die

Sammlung nach Mitteln.

Sie und die nach Sachgruppen bilden die Kernsammlungen der Werbewissenschaftlichen Abteilung. In ihnen liegt überaus reichhaltiges und wertvolles Material weitgehend untergegliedert zur Bearbeitung und Ausstellung bereit.

Der Gedanke, Werbemittel systematisch zu sammeln, ist nicht neu. Nur wurde und wird in der Hauptsache entweder nur ein bestimmtes Werbemittel (vor allem das Plakat) gesammelt oder es werden für einen bestimmten Zweck besondere Sachgruppen bevorzugt. Letzteres vor allem bei den Archiven, die sich Kaufleute von den Werbemitteln ihres Geschäftszweiges anlegen.

1912 forderte der Verfasser erstmalig die Anlage öffentlicher, den Handels-Hochschulen angegliederter Reklamemittelsammlungen, „deren Material ein wichtiges Anschauungs- und Studienmittel wäre, das eine systematische Behandlung der Reklame möglich machen würde; für spätere Zeiten ein Kulturdenkmal von hervorragender Bedeutung“¹⁾. Im Sommer-Semester 1912 wurde auch an der Handels-Hochschule Leipzig von Prof. Dr. E. Pape (jetzt Universität Frankfurt) unter Mitwirkung des Verfassers der Anfang gemacht, der Hochschulbücherei eine Sammlung von Werbemitteln anzugliedern. Auch einige Ausstellungen aus dieser Sammlung mit Führungen wurden veranstaltet, ohne jedoch späterhin fortgesetzt zu werden.

Die Handels-Hochschule Mannheim griff in dem von Prof. Dr. H. Nicklisch gegründeten Betriebswissenschaftlichen Institute den Gedanken in vollem Umfange unter Bereitstellung der nötigen Mittel

¹⁾ Seyffert, „Die Reklame als Lehrfach an deutschen Handels-Hochschulen“ im „Das Schwarze Brett“, Akademische Nachrichten für Mitteldeutschland, Leipzig 1912. 11. Jahrg. Nr. 29.

auf und begann im Frühjahr 1914 mit der Anlage einer Werbemittelsammlung, der jetzigen Sammlung nach Mitteln. Ihr Material reicht nur in wenigen Fällen auf die Zeit vor 1914 zurück. Sie wird aber vervollständigt durch die bis 1909 zurückgreifende Privatsammlung des Verfassers, die dem Institute als Leihgabe überlassen ist. In Anlehnung an die Gliederung dieser Sammlung ist auch die Institutsammlung untergeteilt.

Aufbewahrt werden grundsätzlich alle erreichbaren Werbemittel, in die Sammlung eingereiht jedoch nur hochwertige oder typische Stücke. Dadurch wird vermieden, daß die Masse der Mittelmäßigkeit die guten Beispiele in sich untergehen läßt. Bei den Durchschnittserzeugnissen reichen einige Exemplare zur Charakterisierung durchaus aus. Ebenso genügt es, von den schlechten Lösungen nur typische Belege in die Sammlung aufzunehmen.

Die Mittel sind nach der Form, in der die Werbung an den Konsumenten herantritt, in sechs Hauptgruppen eingeteilt:

- I. Werbung durch mündlichen Verkehr
- II. Werbung durch selbständige Mitteilungen
- III. Werbung in Verlagserzeugnissen
- IV. Werbung gegenüber dem Verkehre
- V. Werbung durch Gebrauchsgegenstände
- VI. Werbung durch Packmittel.

Bei dieser Unterteilung waren wie bei allen übrigen rein praktische Gesichtspunkte maßgebend; alle diese Gliederungen sind nicht als Versuche wissenschaftlicher Einteilungen anzusehen.

Für die Einordnung der Werbemittel in die einzelnen Gruppen ist ihre tatsächliche Verwendung maßgebend. Ein zweiseitiges Werbeblatt kann an sich als Prospekt wie als Zeitungsbeilage, als auf der Straße zu verteilender Reklamezettel wie als Einwickelpapier dienen. Es könnte also sowohl in Gruppe II wie Gruppe III, IV oder VI eingereiht werden. Es wird eingeordnet in die Gruppe, die seiner wirklichen Werbeaufgabe in der Praxis entspricht. Ist das Werbeblatt von seinem Herausgeber als Packmittel gedacht, so gehört es in die Gruppe VI, wird es Zeitungen beigelegt, so ist es der Gruppe III zuzuordnen. Wird das gleiche Mittel zu verschiedenen Zwecken benutzt, so ist es allen den Gruppen beizugeben, die seiner Anordnung entsprechen. Reichen die verfügbaren Exemplare nicht aus, so werden die Gruppen bevorzugt, für die es am geeignetsten erscheint.

Die Werbung durch mündlichen Verkehr ist in der Sammlung nicht untergeteilt. Die übrigen Gruppen sind in sich weiter gegliedert. Wir wollen sie der Reihenfolge nach betrachten.

Zunächst die Gruppe

II. Werbung durch selbständige Mitteilungen.

Unter selbständigen Mitteilungen sind hauptsächlich die Werbemittel zu verstehen, die den von der Werbung zu treffenden Personen überschickt werden. Sie sind in folgende Gruppen eingeteilt:

- A) Geschäftsdrucksachen
- B) Allgemeine Mitteilungen
- C) Gutachten
- D) Gelegenheitsangebote
- E) Prospekte
- F) Preislisten
- G) Kataloge
- H) Muster
- I) Broschüren
- K) Firmenzeitungen
- L) Festschriften.

Unter Geschäftsdrucksachen sind Briefbogen, Rechnungen, Briefumschläge, Wechsel, Quittungen, Aufklebaddresses, Geschäftskarten, Garantiescheine, Gebrauchsanweisungen, Speise- und Menükarten, Wertpapiere (Aktien usw.), Programme, Postkarten usw. zu verstehen, die alle durch entsprechende Ausstattung neben ihrer eigentlichen Aufgabe auch noch werbewirksam sein können. Einige Sätze durchgearbeiteter Drucksachen einzelner Firmen zeigen Musterleistungen in einheitlicher Ausstattung.

Die Gruppe allgemeine Mitteilungen umfaßt Einladungen, Neujahrswünsche, Besuchsanzeigen und sonstige Mitteilungen.

Unter Gutachten sind sowohl die Gutachten zu verstehen, die in Abhandlungsform meist als Sonderdrucke wissenschaftlicher Zeitschriften auftreten, als auch Anerkennungsschreiben, Referenzlisten usw.

Der Prospekt ist eine der am meisten gebrauchten Reklamedrucksachen. Er kommt meist zwei- und vierseitig vor, als Klapp-Prospekt, als Briefeinlage usw.

Unter Preisliste ist ein tabellenmäßiges Preisverzeichnis zu verstehen.

Der Katalog ist eine erweiterte Preisliste, bei ihm treten zu der Warenangabe eine eingehendere Beschreibung (oft mit Abbildung) und sonstige größere Textteile hinzu. Außer dem Kataloge selbst werden noch Katalogumschläge, Zeitschriften-, Musikalien- und Buchtitel, Vorsatzpapiere gesammelt. Ergänzt wird die Katalogsammlung wesentlich durch zwei der Abteilung Organisation zugehörenden Organisationsmittelsammlungen: Die Sammlung der Kataloge über Arbeits- und Kraftmaschinen und die Sammlung der Kataloge für Bürobedarf. Die erste enthält gegen 2000 verschiedene Kataloge deutscher Maschinenfabriken, die zweite gegen 500 solcher von Bürobedarfsfirmen.

Zu den Mustern werden sowohl die Muster selbst und ihre Zusammenstellungen in Mappen und Büchern gerechnet, wie auch ihre Wiedergabe in Abbildungswerken, Tafeln usw.

Die Broschüre läßt meist den eigentlichen Reklamecharakter zurücktreten und betont eine allgemein wertvolle oder interessante Seite der angebotenen Sache. Das kommt schon in ihrem Titel zum Ausdruck. Einige typische Broschürentitel aus der Sammlung seien hier angeführt:

Aus der Gruppe der über die Ware belehrenden Broschüren:

Über photographische Retusche und das Bemalen von Photographien nebst Anhang: Liebhaberkünste. — Flüssige Tuschen. Aufklärende Worte. — Wie wird ein Fahrrad-Reifen montiert? — Pneumatik-Pannen, ihre Ursachen, Vermeidung und Reparatur. — Die Bereifung schwerer Automobile. — Wie verringere ich mein Reifenbudget? — Das Lastautomobil und seine Bereifung. — Die Elektrizität in der Fleischerei (in der Bäckerei, in der Schlosserei, in der Lederindustrie, in der Milchwirtschaft, im kleinen Haushalt, in der Tischlerei, in der Schneiderei, in der Landwirtschaft). — Architekten, Hausbesitzer und Elektrizität. — Die elektrische Straßenbeleuchtung. — Die Wahl der Betriebskraft für Handwerk und Industrie. — Schulbeleuchtung und Ventilation in ihrer Beziehung zur Gesundheit und Arbeitsfreudigkeit der Schüler. — Soll der Landwirt sein Futterschrot selbst herstellen? — Überlandzentralen und Leutenot. — Wie beleuchten wir unsere Wohnräume? — Das elektrische Hotel. — Das elektrische Dreschen. — Die elektrische Wasch- und Plättanstalt. — Der elektrische Friseur.

Aus der Gruppe der belehrenden Broschüren, in denen die Ware nebenbei genannt wird:

Praktische Modewinke für Haus und Beruf (Kohinoor-Druckknopf). — Fremde Sprachen und ihre Erlernung. — Deutsche oder lateinische Schrift für Schreibmaschinen? (Seidel und Naumann). — Ratgeber zur Veredlung der Lebensformen (Biomalz). — Die Getränkefrage in industriellen Großbetrieben und ihre Beziehung zur Volkswirtschaft und Hygiene (Kathreiner). — Gewinnbringende Geflügelzucht. — Die richtige Ernährung, Wartung und Pflege des gesunden und kranken Hundes. — Das Wichtigste von der Fasanenzucht (Spratt).

Aus der Gruppe der Betriebsbeschreibungen:

Gutswirtschaft Maggi. — Die Van den Berghsche Margarinerwerke in Cleve und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung. — Ein Gang durch die Sunlight-Seifenfabrik Rheinau.

Aus der Gruppe der feuilletonistischen Broschüren:

Elektrisches ABC (mit Bildern von Zille, Simmel usw.). — Die moderne Fee, von Edmund Edel (Elektrizitätsreklame). — Das Märchen von den Sternanzündern, dem riechenden Petroleumfleck und jemanden, der zum Teufel geschickt wurde (Elektrizitätsreklame). — Der Flüchtling, von Roda Roda, mit Bildern von Koch-Gotha (Kaffee-Hag-Reklame). — Ritter vom Rade (Continental). — Als die Rechenmaschine ein Herz bekam, von Fritz Müller, Cannero.

Unter Firmenzeitungen sind die von einzelnen Unternehmungen für ihre Kundschaft herausgegebenen Hauszeitungen zu verstehen.

Endlich Festschriften. Hier wird die Sammlung sehr wesentlich ergänzt durch eine Sammlung der Abteilung Organisation, in der zu firmenkundlichen Zwecken gegen 150 Festschriften zusammengetragen sind.

Die nächste Sammlungsgruppe bezieht sich auf

III. Werbung in Verlagserzeugnissen

und umfaßt alle Werbemittel, die in Verbindung mit Verlagsdruckwerken, wie Zeitungen, Zeitschriften, Büchern, Kalendern entweder als

A) Inserate oder

B) Beilagen

auftreten.

Kennzeichen des Inserates ist die organische Verbindung mit dem Verlagserzeugnis.

Die Untergruppen der Inserate sind zurzeit folgende: Satzanzeigen, Klischeesatzanzeigen, Klischeeanzeigen, Anzeigen mit ähnlichen Texten (Schlagwortanzeigen, gereimte Anzeigen usw.), Anzeigen mit ähnlichem Inhalte (Schwindelanzeigen,

anonyme Interessentenreklame usw.), Anzeigen mit ähnlichen Zeichnungen (schraffierte Zeichnung, Schattenbilder usw.), Serienanzeigen (offene, geschlossene Serien), jedoch hat sich diese Einteilung als wenig brauchbar erwiesen, so daß eine vollständige Neuordnung der Inseratensammlung beabsichtigt ist.

Die Beilagen sind lose beigelegt, in Form von Prospekten, Lesezeichen usw.

Die Sammelgruppe

IV. Werbung gegenüber dem Verkehr hat folgende Untergruppen:

A) Plakate

B) Schaufenster

C) Geschäftslokale

D) Geschäftswagen

E) Ausstellungen.

Die Plakatsammlung wird der zweite Aufsatz behandeln. Sie umfaßt gegen 4000 Blatt, die statistisch durchgearbeitet sind.

Unter Schaufenster sind Abbildungen von Musterdekorationen, ferner Schaufensterschilder, Preisauszeichnungen, Pappaufsteller, Fensterausstattungsstücke, Glasschilder usw. gesammelt.

Die nächste Gruppe:

V. Werbung durch Gebrauchsgegenstände umfaßt als Untergruppen:

A) Ladenausstattungsstücke

B) Geschenkartikel

C) Lehrmittel

D) Verkaufsartikel.

Zu den Ladenausstattungsstücken zählen Aschenbecher, Zählter, Zigarettenständer, Bindfadenbehälter, Kaffeedosen usw.

Die Gruppe Geschenkartikel umfaßt:

Kalender in der verschiedensten Form und Ausführung; Serienbilder (so die bekannten Stollwerckbilder vollständig in Alben eingeordnet); Bilderbogen; Reklamemarken, Alben dazu; Stundenpläne; Lineale; Hauchbilder; Spielgeld; Kinderpapiermützen; Rabattsparbücher; Kochbücher; Romanhefte (in Lieferungen); Jahrbücher; Brieftaschen; Notizbücher und Blocks; Reklamepostkarten; Küchenartikel, wie Kohlenzangen, Siebe, Kaffeesäcke, Maggiflaschenhalter, Deckelhalter, Löffelhalter, Mäusefallen, Putztücher, Teedosen, Glanzbürsten, Kaffeedosen, Kaffeemaße; Büroartikel, wie Tintenlöcher, Notizblockhalter, Bindfadenbehälter, Federhalterschalen, Stempelhalter, Tintenfüßer, Briefbeschwerer, Papierhalter, Briefklammern, Bleistifte. Ferner: Kerzenhalter, Streichholzschachtelhalter, Zigarrenruhen, Zigarrenspitzen, Zigarrenabschneider, Tabakpfeifen, Kleiderbügel, Kleiderhaken, Spiegel, Zeitungshalter, Stiefelzieher, Nadelkissen, Karten mit Näh- und Stopfnadeln, Bilderrahmen, Zierkorke, Thermometer, Fächer, Sandschaufeln, Spielkarten, Spielteller usw.

Die Lehrmittel sind als Anschauungsmaterial für Schulen gedacht. So eine Sammlung, die den Werdegang des Kaffees von der Blüte bis zum coëffinfreien gebrannten Kaffee zeigt, so Darstellungen der Fabrikation der Ly-Schreibfedern, der Zusammensetzung des Biomalzes und ähnliche.

Unter Verkaufsartikeln werden solche Werbemittel eingereiht, die in der Regel nur gegen Entgelt an den Reklameempfänger abgegeben werden, wie das bekannte Kaffee-Hag-Geschirr, die Bahlsen-Luxus-Keks-Dosen u. ä.

Wir kommen nun zur letzten Gruppe der Sammlung nach Mitteln:

VI. Werbung durch Packungen.

Sie teilt sich in

A) Öffene Packmittel,

wie Tüten, Säcke, Einschlagebogen und

B) Markenpackungen.

Hier sind hauptsächlich ganze Packungen, also nicht nur die Beklebestreifen, gesammelt. Es sind u. a. folgende Gruppen vertreten: Zigarren-, Zigaretten-, Tabak-, Konserven-, Fett-, Schokolade-, Kakao-, Tee-, Kaffee-, Keks- und Lebkuchenpackungen, Sekt-, Wein-, Schnaps-, Parfum-, Tinten- und Extraktflaschen mit voller Beklebung, Packungen chemischer Erzeugnisse, Mal-, Schreib- und Zeichenwarenpackungen.

Besondere Schwierigkeiten bereitet bei der nach Gruppen von Werbemitteln geordneten Werbemittelsammlung die Unterbringung. Es müssen in ihr sowohl Briefbogen wie Teesiebe, Reklamemarken wie Schaufensterriesensektflaschen, Glaschilder wie dickbändige Festschriften, Säulenplakate wie Kaffeegeschirr so untergebracht werden, daß die Sammlung trotzdem geschlossen und einheitlich gegliedert werden kann. Die einheitliche Einordnung konnte mit Ausnahme der der Plakate durchgeführt werden. Diese werden außerhalb der Sammlung in einem besonders konstruierten Schranke aufbewahrt, während alle übrigen Sammelobjekte in Einheitsschränken untergebracht werden konnten.

Soweit irgend möglich, werden die Werbemittel in Mappen eingeordnet. Inserate, Briefbogen, Reklamemarken, Briefumschläge usw. werden vorher auf schwarzen Karton in bestimmten einheitlichen Größen, die alle von einer Grundgröße 30×45 cm abgeleitet werden, aufgezogen. Auch die Mappen haben in der Regel die Größe 30×45 cm. Sie sind nach Art der Soennecken-Dokumentenmappen aus grauem Karton mit vier Klappen hergestellt. Außerdem werden noch Mappen aus starker Pappe in doppelter Größe, also 45×60 cm, für größere Objekte benutzt, während die Plakate in Mappen der Größe 100×150 cm untergebracht sind. Sammelgegenstände, die sich zur Aufbewahrung in Mappen nicht eignen, werden — sofern ihre Beschaffenheit in bezug auf Größe und Gewicht es gestattet — in offenen Pappkästen, die dem Mappenformate 30×45 cm angepaßt sind, aufbewahrt oder unmittelbar in die Schrankfächer eingestellt, in die auch die Mappen bzw. Kästen eingeordnet werden.

Die neueren Schränke der Werbewissenschaftlichen Abteilung sind alle nach einheitlichen Grundsätzen gebaut. Äußere Maße: Breite 150 cm, Tiefe 60 cm, Höhe 230 cm, glatte Seitenwände, Teilung des Schrankes in ein 110 cm hohes Unter- und ein 120 cm hohes Oberteil, dieses mit einer nach oben, jenes mit einer nach unten laufenden Rolljalousie verschließbar. Zwischen Ober- und Unterteil zwei hervorstehbare Abstellbretter. Innen sind die Schränke durch eine vertikale Mittelwand in zwei Hälften

geteilt, die wieder durch verstellbare horizontale Zwischenböden geteilt werden. Die so gebildeten Fächer sind geeignet zur Aufnahme der Mappen in der Größe 45×60 cm, von zwei nebeneinanderliegenden Mappenstößen der Größe 30×45 cm oder der entsprechenden Kästen. Die Höhe der Fächer wird durch ihren Inhalt bestimmt; sie beträgt bei Mappen in der Regel 7 und 14 cm, bei Gegenständen bis zu 84 cm (Schaufensterstücke). Die Plakate sind in einem Schranke untergebracht, der in Breite, Tiefe und Inneneinrichtung von den geschilderten entsprechend der großen Außenmaße der Plakatmappen abweicht. Es sind sieben derartige einheitlich gebaute Schränke vorhanden. Dazu treten noch sechs Schränke älterer Art (Breite 150 cm, Höhe 250 cm, Tiefe des Unterteils 75, des Oberteils 50 cm), die mit Schiebetüren ausgestattet sind.

Die Sammlung nach Mitteln ist in fünf Schränken neuerer Art untergebracht; sie umfaßt gegen 350 Mappen und 34 Kästen, ferner 9 Schrankfächer, in die die Sammlungsgegenstände offen eingestellt sind.

Die zweite der Werbemittelsammlung ist die

Sammlung nach Sachgruppen.

In ihr werden ohne irgendwelche Ausnahmen alle erreichbaren Werbemittel systematisch sachlich geordnet nach Warenarten, Betriebsformen, Geschäftszweigen und sonstigen Anwendungsgebieten, aufbewahrt. Während also in die Sammlung nach Mitteln nur typische Belegstücke aufgenommen werden, enthält diese Ordnung ein viel vollständigeres Material. In ihr muß das gesamte Material unausgesucht aufbewahrt werden, da nur so eine Sammlung zustande kommt, die Vergleiche zwischen den einzelnen Benutzergruppen der Reklame zuläßt. Geordnet ist die Sammlung nach Sachgruppen nach folgendem Schema:

Einteilungsgrund: Wofür erfolgt die Werbung?

I. Geschäftliches Werbewesen.

A) Bodenbau:

1/2. Landwirtschaft, Gärtnerei, Tier- und Fischzucht.

B) Industrie:

3. Bergbau, Hütten- und Salinenwesen
4. Steine und Erden
5. Metallverarbeitung
6. Maschinen, Instrumente, Apparate
7. Chemische Industrie
8. Forstwirtschaftliche Nebenprodukte, Leuchtstoffe, Seifen, Fette, Öle
9. Textilindustrie
10. Papierindustrie
11. Leder und lederartige Stoffe
12. Holz- und Schnitzstoffe
13. Nahrungs- und Genußmittel
14. Bekleidungsgewerbe
15. Reinigungsgewerbe
16. Baugewerbe
17. Polygraphische Gewerbe
18. Künstlerische Gewerbe.

C) Handel und Verkehr:

19. Handelsgewerbe
20. Versicherungsgewerbe
21. Verkehrsgewerbe
22. Gast- und Schankwirtschaft
23. Musik und Theater.

II. Politisches Werbewesen.

III. Soziales Werbewesen.

Die Gruppe Geschäftliches Werbewesen ist analog der systematischen Gewerbeliste der deutschen Reichsstatistik gegliedert. Durch diese Einteilung wird die unmittelbare Anwendung der Ergebnisse der Reichsstatistik auf die Sammelgruppen ermöglicht. Die Gliederung der Gewerbeliste ist schon vielfach und wird auch in Zukunft andern wissenschaftlichen Arbeiten zugrunde gelegt. Die Ergebnisse solcher Arbeiten gliedern sich dann ohne weiteres ein.

Die dritte Werbemittelsammlung ist die

Sammlung nach Künstlern.

In ihr werden alle Werbemittel, deren künstlerischer Urheber namentlich in Erfahrung gebracht werden konnte, aufbewahrt. Die Ordnung erfolgt nach Sprachgebieten und innerhalb dieser nach Namen. Besonders gut sind in ihr die Künstler des Kreises des Karlsruher Künstlerbundes vertreten und die Arbeiten Ludwig Hohlweins (gegen 600 Einzelstücke, darunter über 200 Plakate). Außer auf Werbemittel erstreckt sich die Sammlung auch auf alle übrigen Gebiete der Gebrauchsgraphik, insbesondere auf Exlibris. Sie unterrichtet über besondere Begabung der einzelnen Künstler für bestimmte Zwecke oder Mittel und ermöglicht zweckmäßige Auswahl.

Die drei bisher genannten Sammlungen stellen die Mittel der Werbung dar; die Kenntnis der Organisation geben die

Werbeorganisationssammlungen.

Zunächst die

Sammlung Werbeorganisation.

Sie stellt die verschiedenartigen Methoden zusammen, die neuzeitlich eingerichteten Reklamebetrieben zur Durchführung ihrer Aufgaben zur Verfügung stehen. Sowohl die maschinellen Hilfsmittel der Werbeabteilung wie das Verrechnungs- und Kontrollwesen, die Personalorganisation wie die Hilfsbetriebe (Adressenverleger, Reklamebüros, Plakat-anstalten) sind sammlungsmäßig erfaßt.

Eine zweite Sammlung ist die

Sammlung Druckwesen.

Sie enthält einmal Materialien zur Veranschaulichung der verschiedenen Drucktechniken. Neben Arbeitsproben — auch der Originalgraphik —, die nach Möglichkeit in Stufen (Vorlage, Abzug der ersten Platte, der zweiten usw. bis zur fertigen Druck-sache) den Werdegang zeigen, werden auch Druckstöcke zu den verschiedenen Techniken, Abbildungen der Druckmaschinen, Rasterproben usw. gesammelt.

Eine besonders wichtige Sammlung im Rahmen des Druckwesens ist die Sammlung der Musterbücher der Schriftgießereien. Sie ist in folgende Gruppen gegliedert:

1. Gesamtproben;
2. Frakturschriften (Untergruppen: Fraktur, Schwabacher, Gotisch, Kanzlei, Fraktur-Kursiv, Fraktur-Antiqua);

3. Antiquaschriften (Untergruppen: Antiqua, Römisch, Mediäval, Grotesk, Schnur-Grotesk, Rustika, Reklameschriften, Antiqua-Kursiv, Reklameschriften-Kursiv, lichte Antiqua, Antiqua-Kurrent, Kartenschriften);
4. Schmuck (Untergruppen: Vignetten und Schmuck, Schmuck und Einfassungen für Sonderzwecke, Vaterländisches Ziermaterial, Sammelhefte für Einfassungen, Künstlereinfassungen, Naturalistische Einfassungen, Lineare Einfassungen, Punkt- und Stricheinfassungen, Federzüge, Messinglinien);
5. Noten;
6. Ziffern;
7. Vergolderpresse (Untergruppen: Schriften, Schmuckstempel, Arbeitsproben);
8. Prägedruck (Untergruppen: Schriften, Schmuck).

Die Sammlung der Musterbücher umfaßt gegen 300 Musterbücher und zahlreiche zwei- und vierseitige Einzeldrucke, Arbeitsproben usw.

Als dritte Sammlung sei hier genannt die

Sammlung Zeitungswesen.

Sie enthält Material zur Kenntnis der Organisation des Zeitungswesens und dessen Hilfsbetriebe, vor allem des Annoncen-Expeditionswesens.

Weiter sind in ihr ziemlich vollständig die Kriegsmittelungsblätter gesammelt, die von den einzelnen Firmen für ihre Angestellten herausgegeben wurden (49 verschiedene Zeitschriften, meist lückenlos vertreten). Auch eine Anzahl der Lazarett- und Gefangenenlagerzeitungen sind gesammelt worden.

Von besonderem Werte wird nach vollständigem Ausbau eine Auskunftssammlung aller in Deutschland erscheinenden Fachzeitschriften und der wichtigsten Tageszeitungen sein. In ihr werden nach Fachgruppen (die Fachzeitschriften) oder Städten (die Tageszeitungen) mehrere regelmäßig erneute Probenummern aufbewahrt, während eine Kartei Materialien zur Beurteilung des Blattes enthält, die durch Rundfrage ermittelt werden. Die einzelne Zeitungs- bzw. Zeitschriftenkarte gibt Auskunft über folgende Punkte:

1. Titel
2. Nebenausgaben
3. Gründungsjahr
4. Herausgeber bzw. Hauptschriftleiter
5. Verleger
6. Format
7. Tendenz
8. Erscheinungsweise:
... mal die Woche; an welchen Tagen nicht?
... mal den Monat
... mal täglich (morgens, mittags, abends)
Wird die Zeitschrift bzw. Zeitung vordatiert; wie lange?
9. Verbreitung des Blattes:
a) Nach Bezirken, Kreisen, Kreishauptmannschaften, Regierungsbezirken, Ländern
b) Nach Berufsarten der Bezieher
10. Bezugsgebühr im Jahre
11. a) Auflage
Davon Stadtauflage
„ Landaufgabe
„ Postauflage
b) Zahlende Abonnenten
12. Insertion
a) Anzeigen
Der Anzeigenseitenspiegel ist ... mm hoch; ... mm breit
Zahl der Spalten auf einer Seite: ...; Spaltenbreite ... mm
Grundschrift des Blattes

Mosse-Zeilenmesser Nr. ...

Zeilenpreis

Pauschalpreis für 1000 Zeilen

Seitenpreis: $\frac{1}{1} = \dots$ Zeilen = M ...

$\frac{1}{2} = \dots$ " = M ...

$\frac{1}{3} = \dots$ " = M ...

$\frac{1}{4} = \dots$ " = M ...

$\frac{1}{8} = \dots$ " = M ...

Rabattsätze und Originaltarif

Bestehen Vorzugsplätze und zu welchem Tarif?

b) Reklamen

Reklameteil: ... Spalten, je ... mm Breite

Zeilenpreis: M ..., Rabattsätze

c) Beilagen

Bedingungen und Tarif

d) Wenn verschiedene Ausgaben vorhanden, welche sind die wirksamsten für Anzeigen?

13. a) Werden Platzvorschriften eingehalten, wenn der Insertionstag vom Auftraggeber festgelegt ist?

b) Werden Platzvorschriften eingehalten, wenn die Festsetzung des Insertionstages der Druckerei freigestellt ist?

c) Welche allgemeinen Grundsätze bestehen für die Behandlung von Platzvorschriften?

Eine weitere Sammlung ist die

Sammlung Werbevereinswesen,

in der fortlaufend die Statuten, Mitgliederverzeichnisse, Versammlungs- und Jahresberichte, Rundschreiben und sonstigen Veröffentlichungen aller Verbände, Vereine, Körperschaften und sonstigen Organisationen gesammelt werden, die sich mit dem Werbewesen direkt oder indirekt befassen.

Die

Sammlung werbewissenschaftlicher Literatur

enthält die gesamte, im Handel käufliche Reklameliteratur, einschließlich einer umfangreichen Sammlung von Zeitungsausschnitten, sowie die wichtigsten Werke über Druckwesen, Zeitungswesen und ähnliche dem Werbewesen nahestehende Gebiete. Sie gliedert sich in folgende Gruppen:

Werbelehre allgemein

Sammelwerke und Zeitschriften zur Werbelehre

Schaufenster und Geschäftshaus

Plakatwesen und Künstler

Werberecht

Zeitungswesen

Druckwesen

Werbebellettristik

Farbenlehre und Ästhetik.

Eine wertvolle Ergänzung zu dieser Sammlung ist die allgemeine Institutsbücherei, deren 2600 Bände und 160 laufende Zeitschriften zahlreiche, auch für das Werbewesen wichtige Werke, besonders aus dem Gebiete der Psychologie, Physiologie und Organisationskunde enthalten.

Endlich sei noch die umfangreiche

Lichtbilder- und Filmsammlung

genannt, in der vor allem solche Objekte im Diapositiv und Film festgehalten sind, die anderswie sammlungsmäßig nicht erfaßt werden können (Filmaufnahme der Leipziger Messe). Ein fest eingebauter Ernemann-Apparat vollkommenster Konstruktion ermöglicht jederzeit die Vorführung von Films und Lichtbildern.

Die dauernde Verbindung mit der Werbepaxis und der Sammlerwelt hält die Werbewissenschaft-

liche Abteilung durch ihre Mitgliedschaft in folgenden Organisationen aufrecht:

Verein deutscher Reklamefachleute, Berlin

Verein der Plakatfreunde, Berlin

Deutscher Buchgewerbeverein, Leipzig

Verein für Exlibriskunst und Gebrauchsgraphik, Berlin

Verband deutscher Kriegssammlungen, Leipzig.

Durch ihre Sammlungen ist die Werbewissenschaftliche Abteilung des Betriebswissenschaftlichen Instituts in der Lage, neben weitgehender Auskunftserteilung auch Forschungs- und Unterrichtsarbeit zu leisten. Die Werbewissenschaftlichen Sammlungen sind die Grundlage für die zwei weiteren Unterabteilungen der Werbewissenschaftlichen Abteilung: Der Untersuchungsstelle für Werbewirkung und des Werbewissenschaftlichen Sonderkurses, welchem letzteren die hochschulmäßige Pflege des Werbeunterrichts obliegen wird.

II.

Die Mannheimer Plakatsammlung.

Von Rudolf Seyffert, Mannheim.

Wie die meisten Werbemittel, so ist auch das Plakat als Einzelding eine kurzlebige Erscheinung, unerwartet auftretend, unbeachtet verschwindend.

Eine gewaltige Menge kaufmännischer und künstlerischer Arbeit verbraucht sich jährlich an unseren Plakatsäulen; für die Kulturgeschichte unserer Zeit wertvolles Material geht täglich durch Überkleben, Abreißen verloren. Eine Menge geistiger und künstlerischer Tätigkeit ist beim Plakate für einen kurzen Sonderzweck eingesetzt; mit dem Verschwinden des Blattes ist ihre Wirkung erledigt, sofern nicht in der Mappe des Sammlers die Mühe und Sorgfalt, die in das Plakat hineingelegt wurde, anregend und befruchtend auf spätere weiterwirkt.

Darin und in der kunst- und kulturgeschichtlichen Bedeutung des Plakates liegt der Wert des Plakatsammelns.

Die Motive des Sammlers können von ganz anderen Gesichtspunkten beeinflusst sein.

Auf sie kommt es weniger an als auf den Umstand, daß die gesammelten Stücke unverändert und dauernd erhalten bleiben und — wenn auch erst in späterer Zukunft — der Allgemeinheit nutzbar gemacht werden können. An solchen Sammlungen besteht über die Interessen des Sammlers hinaus ein öffentliches. Sie zu fördern und ihre Entwicklung kritisch zu beobachten, ist nicht nur Sache des Sammlers, sondern aller, die aus ihnen früher oder später Nutzen ziehen.

Solcher privater Sammlungen, die durch ihre Anlage und ihren Umfang öffentliches Interesse haben, gibt es eine ganze Reihe. Die weitaus bedeutendste in Deutschland befindet sich im Besitze des Herrn Dr. Hans Sachs-Charlottenburg, einem der besten Kenner des Plakatwesens. Sachs hat in seiner Zeitschrift „Das Plakat“, die er als Vorsitzender des Vereins der Plakatfreunde herausgibt,

in einem besonderen Artikel: Die Plakatsammlung (1911, S. 104) die übrigen größeren privaten Sammlungen aufgeführt. Es genügt deshalb hier ein Hinweis auf diese Ausführungen.

Plakatsammlungen nicht privater Natur finden sich wohl in den meisten kunstgewerblichen Museen usw. vor. Hier sei nur die des Landesgewerbemuseums zu Stuttgart genannt, die, außerordentlich umfangreich, infolge ihrer sorgfältigen Inventarisierung sich ganz bedeutend über den Durchschnitt erhebt.

Die Sachssche Darstellung seiner Plakatsammlung hat in der gleichen Zeitschrift eine Reihe weiterer Veröffentlichungen zu diesem Gegenstande ausgelöst. So von Galandauer, Meyerhof, Pazaurek und Mascha (1912, S. 36, 1913, S. 81, 1913, S. 237, 1915, S. 91). In diesen Abhandlungen sind die verschiedenartigen Möglichkeiten der Plakataufbewahrung eingehend geschildert. Die Ausführungen von Sachs, Pazaurek und Mascha seien besonders hervorgehoben. Sie behandeln auch die allgemeine Seite des Plakatsammelns so vollständig, daß wir uns hier ausschließlich auf die Schilderung der Unterbringung und Verwaltung der Mannheimer Plakatsammlung beschränken können.

Eigentümerin der Sammlung ist das Betriebswissenschaftliche Institut der Handels-Hochschule Mannheim. Es gliedert sich als einzelwirtschaftliches Forschungs- und Lehrinstitut in mehrere Abteilungen¹⁾, darunter eine Werbewissenschaftliche Abteilung.

Als Leiter dieser Abteilung untersteht dem Verfasser neben den übrigen werbewissenschaftlichen Sammlungen auch die Plakatsammlung.

Innerhalb der Gliederung der Abteilung gehört die Plakatsammlung zu den Werbemittelsammlungen. Diese zerfallen in drei nach verschiedenen Gesichtspunkten geordnete Einzelsammlungen: Die nach Mitteln, die nach Sachgruppen (Warenarten, Geschäftszweigen) und die nach Künstlern geordneten Werbemittelsammlungen. Es müssen also von jedem Werbemittel drei Exemplare gesammelt werden, um es jeder der drei Sammlungen einreihen zu können. Da dies bei Plakaten seine besonderen Schwierigkeiten hat, sind sie ausgesondert und als selbständige Sammlung eingerichtet worden, die infolge ihrer Anordnung allen drei Einteilungsgründen: nach Mitteln, nach Sachgruppen, nach Künstlern gerecht wird. Da zudem noch eine Ordnung nach Sprachgebieten und endlich noch eine nach Plakatnummern wünschenswert ist, mußten fünf verschiedene Einteilungsgrundsätze durchgeführt werden.

Der wichtigste ist für die Plakatsammlung eines einzelwirtschaftlichen Instituts der nach Sachgruppen:

Es werden zurzeit unterschieden:

- I. Geschäftliche Plakate
- II. Politische Plakate
- III. Soziale Plakate.

Die erste Gruppe, Geschäftliche Plakate, wird in drei weitere Gruppen eingeteilt:

- A) Bodenbau
- B) Industrie
- C) Handel und Verkehr.

Die weitere Unterteilung ist die folgende:

- A) 1/2. Landwirtschaft, Gärtnerei, Tier- und Fischzucht
- B) 3. Bergbau, Hütten- und Salinenwesen
 4. Steine und Erden
 5. Metallbearbeitung
 6. Maschinen, Instrumente, Apparate
 7. Chemische Industrie
 8. Forstwirtschaftliche Nebenprodukte, Leuchtstoffe, Seifen, Fette, Öle
 9. Textilindustrie
 10. Papierindustrie
 11. Leder und lederartige Stoffe
 12. Holz- und Schnitzstoffe
 13. Nahrungs- und Genußmittel
 14. Bekleidungsgewerbe
 15. Reinigungsgewerbe
 16. Baugewerbe
 17. Polygraphische Gewerbe
 18. Künstlerische Gewerbe
- C) 19. Handelsgewerbe
 20. Versicherungsgewerbe
 21. Verkehrsgewerbe
 22. Gast- und Schankwirtschaft
 23. Musik und Theater.

Es ist diese Einteilung der Ordnung der Gewerbearten der Gewerblichen und Betriebsstatistik (Statistik des Deutschen Reiches, Band 213) nachgebildet. Auch die Signatur der Reichsstatistik wurde beibehalten, um mit Hilfe der alphabetischen Gewerbeliste der Betriebsstatistik (ebenfalls im Band 213 abgedruckt) die Zugehörigkeit der Plakate zu den einzelnen Gruppen gleichmäßig auch durch ungeschulte Kräfte feststellen zu können. Gegen die Einteilung selbst lassen sich alle die Einwände erheben, die auch gegen die Gliederung der Reichsstatistik vorgebracht worden sind. Eine restlose Lösung ist sie nicht. Für ihre Einführung war vor allem der Umstand bestimmend, daß bei ähnlichen Aufgaben die Literatur (und natürlich auch die statistischen Arbeiten) fast immer diese Gliederung zugrunde legen.

Die hier aufgeführten Gruppen sind noch nicht die letzten Unterglieder. Sie werden vielmehr nach Bedarf weiter gegliedert. So z. B. die Gruppe 13: Nahrungsmittel. In ihr sind z. B. die Kaffee-, Tee-, Keks-, Sekt-, Bier-, Rauchwarenplakate wiederum zu letzten Gruppen zusammengefaßt.

Nach dieser Ordnung nach Sachgruppen sind die Sammlungsstücke selbst geordnet. Jede letzte Gruppe erhält eine Mappe, die grundsätzlich alle zu ihr gehörigen Plakate enthalten soll. Dem steht außerordentlich hindernd das verschiedenartige Format und Material der Plakate entgegen.

Das Institut bewahrt grundsätzlich alle ihm erreichbaren Plakate auf, ohne Rücksicht auf ihren Wert. Das hätte zur Folge, daß in der Sammlung die immer noch verhältnismäßig seltenen wertvollen Plakate in der Masse der ausdruckslosen Mittelmäßigkeit untergehen würden.

Um dies zu verhindern, werden zwar alle eingehenden Exemplare aufbewahrt, in die Sammlung

¹⁾ Werbewissenschaftliche Abteilung, Wirtschaftspsychologisches Laboratorium, Abteilung Organisation, Literarische Sammelstelle.

jedoch nur typische Belegstücke aufgenommen. Dadurch wird erreicht, daß neben den vollwertigen Blättern von den sich oft wiederholenden mittel- und minderwertigen nur einzelne Vertreter aufbewahrt werden. Zugleich wird dadurch die Stückzahl der Sammlung herabgedrückt, was die Aufbewahrung erleichtert.

Nicht ausgeschaltet sind dadurch Größe und Material.

In bezug auf das Material werden die Plakate eingeteilt in solche, die in Pappmappen aufbewahrt werden können und in solche, bei denen das nicht möglich ist. Zur Aufbewahrung in Mappen sind geeignet alle auf Papier, Karton oder leichte Pappe gedruckte Plakate. Die gerahmten Blätter, weiter die Blech-, Emaile-, Glas-, Gips- usw. Plakate müssen anderswie untergebracht werden. Für sie ist eine Art Bilderständer vorgesehen, wie sie in Schulen zum Aufhängen von Anschauungstafeln benutzt werden. An zwei parallelen, auf freistehendem Gestell befestigten, horizontalen Eisenstäben, die etwa 30 cm voneinander entfernt sind, werden diese Plakate mit Haken eingehängt und durch vorstehende Nummern gekennzeichnet.

In bezug auf das Format werden die Plakate in zwei Größen geschieden: Blätter bis zu 45×60 cm und größere.

Bei den kleinsten Größen ist es oft schwer zu sagen, wo die Sonderbeilage, der Aushängezettel, der Aufklebezettel für Packungen, der Prospektumschlag aufhört und das Plakat anfängt. In diesem Formate liegen oft Blätter vor, die nach ihrer Art und Technik sehr wohl Plakate sein können — zumal bei entsprechender Vergrößerung —, aber es nicht zu sein brauchen. Dies ist mit der Grund gewesen, Blätter unter 45×60 cm gesondert von den übrigen aufzubewahren. Dazu kam, daß die Einordnung und Benutzung der kleinsten Blätter in den großen Plakatmappen praktische Unzuträglichkeiten ergab.

Alle Plakate, die größer als 45×60 cm sind, werden in Plakatmappen aufbewahrt. Diese Mappen sind 150×100 cm groß. Sie bestehen aus zwei Pappdeckeln in diesem Format, die durch einen Leinenstreifen mit 1 cm Rückenstärke miteinander verbunden sind. Die Mappen haben an der längsten offenen Seite zwei kräftige Bandzupfen, ebenso einen am Rücken. Sie sind weder zum Zubinden eingerichtet, noch haben sie Staubklappen. Jede der Mappen wird höchstens mit 50 Plakaten gefüllt. Drei solche Mappen füllen ein Fach des Plakatschranks. Dieser Schrank ist 230 cm hoch, 165 cm breit und 110 cm tief. Er ist durch zwei Rolläden — einer von oben, einer von unten bis zur Schrankmitte laufend — verschließbar und enthält 16 Einzelächer, die zur Aufnahme von 48 Mappen oder 2400 Plakaten dienen. Ein vor dem Schrank stehender Tisch in der Größe 300×230 cm dient als Auflage für die gerade in Gebrauch befindlichen Mappen.

Durch die Mappen wird es ermöglicht, auf verhältnismäßig kleinem Raum eine große Zahl von

Plakaten benutzungsfähig unterzubringen. Die Mappen haben den Schränken mit Schubladen voraus, daß geschlossene Plakatgruppen geschlossen der Sammlung entnommen werden können. Während ein herausziehbares Fach höchstens 50 Plakate enthalten können, ohne daß die Belastung der darüber liegenden Blätter die Herausnahme der unteren hindert, können durch die Unterteilung durch Mappen 150 Blätter in einem Fache untergebracht werden, ohne daß das Herausziehen der untersten Mappe Schwierigkeiten böte. Voraussetzung ist allerdings ein ausreichend großer Plakattisch, auf dem die Mappen aufgeschlagen werden können. Bei einem Mappenformate von 150×100 cm muß der Tisch wenigstens 150×200 cm groß sein.

Ein weiterer Nachteil der Riesenmappen ist ihre Unhandlichkeit. Eine einzelne Person kann eine Mappe vom Schrank zum Tisch und umgekehrt nur mit Hilfe eines breiten Gleitbrettes, welches vom Schrankfach zum Tisch führend angelegt wird, befördern. Sonst sind immer zwei nötig, um Mappen heraus- und hereinzunehmen. Ein Mangel, der sich in einem Institute, wo immer Hilfskräfte zur Hand sind, nicht besonders störend bemerkbar macht und der reichlich durch das große Fassungsvermögen des Schrankes und durch die bequeme Unterteilung der Plakate aufgehoben wird.

Der Hauptgewinn, den diese Mappen für die Systematik bieten, ist der, daß alle Plakate — außer den genannten kleinsten Größen — ohne Rücksicht auf das Format nach Sachgruppen zusammengelegt werden können. In den wenigen Fällen, in denen selbst diese Mappengröße nicht ausreicht, werden die Plakate gefalzt.

Die Ordnung nach Sachgruppen ist für die Arbeit des Instituts die wichtigste, deshalb sind die Sammlungsstücke selbst nach ihr eingeteilt.

Die übrigen wünschenswerten Ordnungen nach Mitteln, Sprachgebieten, Künstlern und Nummern werden durch eine Kartei und ein gebundenes Plakatbuch erreicht, welche beiden letzteren zugleich die Aufgaben eines Inventars und eines Sammlungskatalogs erfüllen.

Zunächst das Plakatbuch. Es erfüllt die Aufgabe eines Zugangsbuches, eines Inventars und einer Ordnung der Plakate nach Nummern. Die erste Spalte dieses Buches enthält die laufende Nummer des Plakates, die zweite das Zugangsdatum, die dritte und vierte die Namen des Auftraggebers und des Künstlers, die fünfte die Plakatbeschreibung (kurze Angabe von Inhalt und Text) und die sechste den Standort des Plakates in der Plakatsammlung (Schranksfach- und Mappennummer). Die Plakate werden in der Reihenfolge des Eingangs numeriert und in das Plakatzugangsbuch eingetragen. Gleichzeitig mit dieser Eintragung wird jedes Plakat auf der Rückseite in der rechten Ecke mit dem Institutssiegel gestempelt und der Nummer versehen.

Neben diesem Buche wird noch eine Kartei geführt. Jedes Plakat erhält in ihr eine besondere Karte.

Die Karten haben die Größe $23,5 \times 17$ cm. Sie sind aus starkem Karton in sechs verschiedenen Farben hergestellt und mit 17 Zapfen (Tabs) versehen (siehe Abbildung). Aufbewahrt werden sie in einem 100 cm breiten und 130 cm hohen Karteischränk, der im Oberteil 6 Kästen mit je 1000 Karten enthält, während der durch Rolladen verschlossene Unterteil den Vorrat an Leerkarten, Reitern usw. aufnimmt.

Die Kartei erfüllt einmal die Aufgabe eines Sammlungskataloges. Zu diesem Zwecke sind die Karten durch Leitkarten nach den gleichen Grundsätzen wie die Sammlung selbst geteilt. Jede Leitkarte entspricht einer Mappe, die hinter ihr ein-

Eine Einteilung der Plakate nach Ländern, also nach politischen Gesichtspunkten, schien nicht zweckmäßig. Es wurde statt dessen eine Teilung nach Sprachgebieten durchgeführt. Es bezeichnet die Farbe der Karte das Sprachgebiet, dem das Plakat angehört.

Es bedeutet:

weiß: deutschsprachliches Gebiet
blau: sonstiges germanisches Gebiet
lachs: romanisches Gebiet
gelb: slavisches Gebiet
rosa: sonstiges europäisches Gebiet
grün: den Rest.

ob. Kü.	Lücke	n. dem.	2 farb.	3 farb.	gea.	gez.	fig.	tier.	land.	embl.	Sach.	hum.	Schem.	Inn.	Krieg.	1900	1	2	3	4	5	6		
Ohne Künstl. lerangabe	Karteninhalt unvollständig	Plakat nicht demonstrierbar	Ausbeisern, Aufziehen	Austausch- stücke	Nicht in Sammlung	Zweifarbige Plakate	Dreifarbige Plakate	Gesetzte Plakate	Gezeichnete Schriftplakate	Figurale Darstellung	Tierische Darstellung	Landschaftliche Darstellung	Emblematische Darstellung	Sachplakate	Humoristische Plakate	Schemaplakate	Reine Innenplakate	Kriegsplakate	Vor 1900 erschieden					
Plakatnummer:			Format: cm			Material:										Jahr:								
Künstler:																	Auftraggeber:							
Wettbewerb:																	Drucker:							
Technik:																	Erwerbsart:							
Beschreibung:																								
Text:						Farbe:						Schrift:						Bild						
Zahl der Hauptzeilen:						Zahl der Farben:						Vorwiegend Fraktur — Vorwiegend Antiqua												
Wortzahl der Hauptzeilen:						Angabe der Farben:						Vorwiegend Kursiv — Vorwiegend Kurrent												
Silbenzahl der Hauptzeilen:						Beherrschende Farbe:						Hauptsächlich Versalien												
Buchstabenzahl d. Hauptzeilen:						Farbe der Schrift:						Bei Plakatworten:												
Zahl der Plakatzeilen:						Farbe des Schriftgrundes:						Grösste Schrifthöhe: mm												
Zahl der Plakatworte:												Mittlere Schrifthöhe: mm												
Schlagwort:												Kleinste Schrifthöhe: mm												
Reim:																	Gezahlter Preis:				Marktpreis:			

J. Soennecken - Nr. 6809 K

gereihten Karten dem Mappeninhalte. Die über die Kartengröße hinausragenden Teile der Leitkarten, die Fahnen, sind mit je 4 cm Breite ganz rechts oder ganz links angebracht, so daß durch sie die 14 mittleren Zapfen nicht verdeckt werden.

Diese Zapfen ermöglichen eine Einteilung der Plakate nach plakatsachlichen Gesichtspunkten (Einteilung nach Mitteln). Es bleiben auf der aufgenommenen Karte nur diejenigen Zapfen stehen, die für das Plakat zutreffen, während alle übrigen abgeschnitten werden. Es ist dann, da ein Zapfen immer genau hinter dem andern steht, in der Kartei mit Leichtigkeit festzustellen, welche Plakate z. B. Kriegsplakate sind, welche landschaftliche Darstellungen enthalten usw.

Es bestehen also folgende Einteilungen der Plakatsammlung:

nach Sachgruppen: durch die Leitkarten der Kartei

nach plakatsachlichen Gesichtspunkten: durch die Zapfen der Karten

nach Sprachgebieten: durch die Farbe der Karten

nach Nummern: durch das Plakatbuch.

Chronologisches Zugangsverzeichnis und Inventar ist das Plakatbuch. Standortskatalog der Sammlung ist die Plakatkartei.

Nicht zum Ausdruck gebracht ist die Einteilung nach Künstlern. Da die Werbemittelsammlungen

des Instituts eine besondere, nach Künstlern geordnete Werbemittelsammlung aufweisen, wird in der Kartei dieser Sammlung unter dem Namen des Künstlers eine besondere Karte abgelegt, auf der sein gesamtes, im Besitze des Instituts befindliches Plakatwerk durch Eintragung der Plakatnummern festgestellt ist. Im Plakatbuch kann dann jederzeit in der sechsten Spalte der Standort der Plakate in der Sammlung ermittelt werden.

Soviel über die Gesamtanlage. Nun die Plakatkarte im einzelnen.

Die Karte ist zum Teil der Plakatkarte nachgebildet, die der Leiter des Stuttgarter Landesgewerbemuseums, Prof. Dr. Pazaurek, zur Inventarisierung der dortigen Sammlung benutzt. In der schon genannten Abhandlung im „Plakat“ ist diese Karte abgebildet und eingehend beschrieben.

Die Mannheimer Karte zerfällt in drei Hauptteile: Die Reiter- und Zapfenbahn, die Inventarisierungsangaben und die statistischen Feststellungen.

Die Inventarisierungsangaben entsprechen im allgemeinen der Pazaurekschen Karte. Es sind dies:

Plakatnummer
Künstler
Auftraggeber
Drucker
Jahr
Material
Format
Technik
Erwerbsart
Beschreibung
Gezahlter Preis
Marktpreis
Wettbewerb
Bild

Die Plakatnummer ist die des Plakatzugangsbuches.

Der Künstler wird so angegeben, wie er auf dem Plakat bezeichnet ist, also gegebenenfalls durch Signet oder Pseudonym, deren Auflösung ebenfalls einzutragen ist.

Beim Auftraggeber und Drucker ist möglichst die genaue Anschrift mit anzugeben.

Jahr: Maßgebend ist das Druckjahr, falls dies nicht festgestellt werden kann, die nächst sichere Jahresangabe.

Bei Material ist einzutragen, ob das Plakat aus Papier, Karton, Blech, Stoff, Gips usw. gefertigt ist, ob gerahmt oder auf Leinwand aufgezogen usw.

Das Format ist in Zentimetern genau anzugeben, die Höhe wird vor der Breite genannt. Tausend Karten sind für eine Untersuchung weiterbearbeitet worden, indem auf Grund der Formatangabe mittels Maschinenrechnen der Flächeninhalt und das Seitenverhältnis ermittelt wurden. Alle derartige sekundäre Feststellungen werden auf der Rückseite der Karte vermerkt.

Unter Technik ist die Drucktechnik zu verstehen.

Bei Erwerbsart erfolgt Angabe, ob geschenkt

und durch wen, ob durch Ankauf erworben und von wem, ob eingetauscht und mit wem.

Die Beschreibung enthält eine ganz kurze Angabe des Inhalts und Textes des Plakates. Es ist nicht mehr anzugeben, als zur kurzen Charakterisierung und Unterscheidungsmöglichkeit unbedingt erforderlich ist.

Zu Gezahlter Preis ist zu bemerken, daß Durchschnittspreise (so bei Erwerb ganzer Sammlungen) nicht eingesetzt werden.

Der Marktpreis wird auf Grund von Verkaufslisten, Auktionen, Schätzungen eingetragen.

Stammt das Plakat aus einem Wettbewerb, so ist anzugeben, daß und eventuell mit welchem Preise das Plakat ausgezeichnet wurde.

Der Raum für das Bild ist bestimmt, eine ungefähre bildliche Wiedergabe des Plakates aufzunehmen. Es kommen hierfür vor allem Reklame-marken in Frage, dann Ausschnitte aus Zeitungen usw. und endlich Photographien, die hauptsächlich bei den eigenen Plakatausstellungen des Instituts durch Aufnahme ganzer Plakatwände und Zerschneiden der so gewonnenen Fotos in Teilbilder gewonnen werden. Das eingeklebte Bild soll es dem Durchblätterer der Kartei ermöglichen, sich eines Plakates zu erinnern, ohne das Blatt aus der Sammlung holen zu müssen. Die Idee stammt von Pazaurek; nach seinem Vorschlage wurde auch der Raum für das aufzuklebende Bild bei der Hälfte der Karte rechts, bei der andern Hälfte links freigelassen, um eine einseitige Anschwellung der eingeordneten Karten durch die aufgeklebten Bilder zu verhindern.

Die statistischen Feststellungen der Mannheimer Plakatkarte bezieht sich auf

Text
Farbe
Schrift.

Am einfachsten sind die Feststellungen bezüglich der Schrift zu machen.

Durch Unterstreichung wird auf der Karte festgehalten, ob der Text ganz oder vorwiegend in Fraktur oder Antiqua gedruckt oder gezeichnet ist und inwieweit dabei Kursiv- oder Kurrentschriften oder Versalien benutzt wurden.

Außer der Art der Schrift wird ihre Größe in Millimetern festgehalten. Es werden die oberen Längen der Buchstaben gemessen und die Maße sowohl der größten wie der kleinsten auf einem Plakate zu Werbezwecken benutzten Schrift eingetragen. Sind mehr als zwei Schriftgrößen auf einem Plakate, so wird auch noch das Maß der dritten bzw. einer Schrift mittlerer Größe angegeben.

Die Feststellungen über die Farbe erforderten eine Vorarbeit. Es mußte zunächst die Frage gelöst werden, wie die Farben zu bezeichnen seien.

Der Farbename ist dazu wenig geeignet, da die namentlichen Bezeichnungen keine festgelegten Begriffe sind. Dies wäre nur angegangen, wenn man sich auf die Grundfarben: gelb, blau, rot, grün, weiß-schwarz hätte beschränken wollen. Bei

einer so engen Fassung wären jedoch manche Feststellungen gar nicht, andere nur sehr mangelhaft möglich gewesen. Deshalb mußte von vornherein mit einer weit größeren Zahl von Farben gerechnet werden. Der Ostwaldsche Farbenatlas lag seinerzeit noch nicht vor. Es wurde deshalb Baumanns neue Farbentonskarte, System Prase, als Grundlage gewählt. Aus dieser in der Praxis der Dekorationsmalerei bewährten Karte, die 1359 Farbtöne enthält, wurden die 32 typischsten ausgewählt und zur Plakatfarbbestimmkarte vereinigt. Die Farben sind die folgenden:

Farbe	entspricht der Farbentonskarte	der Baumannschen Farbkarte
1 (weiß)	1	"
2 (hellgrau)	4	"
3 (mittelgrau)	7	"
4 (dunkelgrau)	9	"
5 (schwarz)	14	"
6 (purpurrosa)	219	"
7 (purpurrot)	223	"
8 (dunkelpurpurrot)	225	"
9 (rosa)	318	"
10 (zinnoberrot)	321	"
11 (dunkelzinnoberrot)	279	"
12 (braunrot)	339	"
13 (hellorange)	468	"
14 (orange)	470	"
15 (Ocker)	482	"
16 (braun)	494	"
17 (hellgelb)	586	"
18 (zitronengelb)	655	"
19 (dunkelgelb)	590	"
20 (braungelb)	647	"
21 (hellgrün)	909	"
22 (grün)	912	"
23 (dunkelgrün)	930	"
24 (hellblaugrün)	1035	"
25 (blaugrün)	1038	"
26 (dunkelblaugrün)	1040	"
27 (hellblau)	1138	"
28 (blau)	1142	"
29 (dunkelblau)	1152	"
30 (hellviolett)	1254	"
31 (violett)	1258	"
32 (dunkelviolet)	1261	"

Diese 32 Farben umfassen

weiß-schwarz
purpur
zinnober
orange
gelb
grün
blaugrün
blau
violett,

also die wesentlichsten Farben des Farbkreises in je 3 Helligkeitsabstufungen, dazu noch 2 graue und 3 braune Töne. Es ist natürlich nicht möglich, mit Hilfe der 32 Töne die Farbigkeit der Plakate restlos zahlenmäßig festzulegen. Dazu müßte ihre Zahl etwa verzehnfacht werden. Möglich ist hingegen, die Grundfarben: weiß-schwarz, rot, gelb, grün, blau und die Abstufungen hell, mittel, dunkel festzuhalten. Wenn über die dazu nötigen 21 Farben hinaus in die Plakatfarbbestimmkarte noch weitere aufgenommen wurden, so geschah dies aus praktischen Gründen, um bei der Aufnahme die Entscheidung zu erleichtern, welcher der festgelegten

Töne der jeweiligen tatsächlichen Farbe im Plakat am nächsten kommt.

Angegeben wird zunächst die Zahl der Farben, die das Plakat aufweist. Dabei ist die Papierfarbe mitzuzählen. Plakate, die mehr als sieben Farben enthalten, werden als vielfarbig bezeichnet.

Außer der Gesamtzahl werden noch die Farbtöne selbst durch ihre Nummern festgehalten. Bei der Angabe der Farben ist die am meisten benutzte zuerst zu nennen, die anderen nach der Reihenfolge ihrer Verbreitung. Die Papierfarbe ist zu unterstreichen. Auch bei vielfarbigen Plakaten ist die am meisten benutzte Farbe anzugeben mit dem Zusatz: Rest vielfarbig.

Eine letzte Farbenangabe bezieht sich auf die das Plakat beherrschende Farbe. Diese Feststellung wird in manchen Fällen von verschiedenen Personen verschieden vorgenommen werden. Sie ist also nur bedingt richtig. Die Instruktion sagt darüber: „Die am meisten auffallende, bei der Betrachtung zuerst hervortretende Farbe ist anzugeben. Es ist in der Regel die Farbe des Blickfanges zu benutzen.“ Nicht selten findet sich an dieser Stelle auf der Karte anstelle der Farbennummer ein Strich. Hier konnte eine beherrschende Farbe nicht festgestellt werden. Es ist allgemeiner Grundsatz, alle Teile der Karte, die dauernd nicht ausgefüllt werden können, durch wagerechte Striche zu entwerten. Hingegen wird der Raum für Feststellungen, die nur im Augenblick nicht gemacht werden können, offengelassen, um sie später nachzutragen (Künstlerangabe, Jahreszahl usw.).

Eine dritte Gruppe von statistischen Feststellungen bezieht sich auf den Text.

Es wird zunächst die Zahl der Hauptzeilen eingetragen. Im allgemeinen wird nur eine Hauptzeile angenommen. Hauptzeile ist diejenige Zeile, deren Hervorhebung vom Zeichner bzw. bei gesetzten Plakaten vom Drucker am meisten beabsichtigt wurde. Außer der Zahl der Hauptzeilen, die in der Regel nur in der Einzahl auftreten, wird ihre Wortzahl vermittelt. Als Worte sind auch räumlich getrennte Silben, die durch Bindestrich usw. verbunden sein können, aufzufassen. Eine räumliche Trennung ist dann vorhanden, wenn der Abstand größer ist, als der normale Abstand zwischen zwei Buchstaben des Wortes.

Bei der dritten Angabe zum Text, der Silbenzahl der Hauptzeilen, werden Sprechsilben gezählt.

Die vierte gibt die Buchstabenanzahl an. Als Buchstabe ist jede im Alphabet vorkommende Schriftzeicheneinheit aufzufassen. So st = 2 Buchstaben, ß = 1 Buchstabe, ss = 2 Buchstaben.

Weiter sind die Zahl der Plakatzeilen einzutragen, d. h. der Zeilen, die den Text des Plakates bilden (also einschließlich der Hauptzeile), und endlich die der Plakatworte.

Vorkommende Schlagworte werden wörtlich angegeben, Reime ebenfalls, bei Versen wird nur „in Versen“ eingesetzt.

Wir haben bis jetzt zwei Teile der Mannheimer Plakatkarte behandelt: die Inventarisierungsangaben

und die statistischen Angaben. Betrachten wir jetzt den dritten Teil: Die Reiter- und Zapfenbahn. Sie zerfällt, von links nach rechts betrachtet, in drei Teile: 1. die drei Verwaltungszapfen nebst der dreigeteilten Verwaltungsreiterbahn; 2. die 14 Zapfen zur Teilung nach plakatsachlichen Gesichtspunkten und 3. die sechsgeteilte offene Reiterbahn.

Der erste Teil dient der Verwaltung der Plakatsammlung. Der erste Zapfen bleibt bei Plakatkarten stehen, deren künstlerischer Urheber noch nicht ermittelt werden konnte, der zweite überall da, wo auf der Karte irgendeine Angabe noch nachzutragen ist. Der dritte Zapfen zeigt an, daß das Plakat in Vorlesungen, Übungen und auf Ausstellungen nicht ohne weiteres gezeigt werden kann, weil es zur Demonstrierung nicht widerstandsfähig genug ist. Dieser Zapfen fehlt bei allen aufgezogenen Plakaten, bei solchen aus Karton usw. Der erste Reiterplatz dient zur Aufnahme eines Reiters, der anzeigt, daß das betreffende Plakat auszubessern, aufzuziehen usw. ist. Er wird nur aufgesetzt, wenn eine derartige Behandlung zur Erhaltung des Plakates erforderlich ist. Der zweite Reiterplatz wird so lange besetzt, als Austauschexemplare des Blattes im Institutsbesitz sind. Die Zahlen auf den Reiterköpfen zeigen an, wieviel überzählige Stücke von den einzelnen Blättern zum Tausche bereitliegen. Der dritte Reiterplatz wird besetzt, wenn das Plakat sich im Augenblick nicht in der Sammlung befindet, sondern z. B. auf Ausstellungen, im Hörsaal, im Laboratorium.

Der zweite Teil der Zapfen- und Reiterbahn umfaßt die 14 Zapfen für die Teilung der Plakate nach plakatsachlichen Gesichtspunkten. Es ist dies keine systematische Teilung, es werden vielmehr solche Gruppen gebildet, die für die praktische Arbeit mit der Sammlung besonders wichtig sind. Es kann also ein Plakat unter mehrere der 14 Gruppen fallen, kann aber auch zu keiner derselben gehören. Es bleiben nur die Zapfen stehen, die für das betreffende Plakat zutreffen, alle übrigen werden abgeschnitten. Zum Ausschneiden der Zapfen wird eine Knopflochschere größeren Formats benutzt.

Im einzelnen bezeichnet von links nach rechts:

Zapfen 1 zweifarbige Plakate. Die Papierfarbe zählt als Farbe.

Zapfen 2 dreifarbige Plakate. Die Papierfarbe zählt als Farbe.

Zapfen 3 gesetzte Schriftplakate, d. h. solche, die hauptsächlich durch Typensatz hergestellt sind.

Zapfen 4 Schriftplakate, deren Schrift nicht gesetzt, sondern gezeichnet ist.

Zapfen 5 Plakate, in deren bildlicher Darstellung die menschliche Figur vorherrscht.

Zapfen 6 Plakate, bei denen Tiere in der Darstellung vorherrschen.

Zapfen 7 Plakate mit vorwiegend landschaftlichem Bildinhalte.

Zapfen 8 Plakate mit emblematischer Darstellung, wozu auch die Ausnutzung der

Hausmarke in der Plakatzeichnung gerechnet wird.

Zapfen 9 Plakate streng sachlichen Inhalts (reine Sachplakate im Sinne Bernhards).

Zapfen 10 Plakate mit humoristischem Inhalte.

Zapfen 11 Plakate, deren Text erst nachträglich eingedruckt wird (Blanko-, Foxm- oder Schema-Plakate).

Zapfen 12 Plakate, die ihrer ganzen Aufmachung und Technik nach ausschließlich als Innenplakate verwendet werden können (reine Innenplakate).

Zapfen 13 Plakate, die unmittelbar oder mittelbar auf den Weltkrieg Bezug nehmen.

Zapfen 14 alle vor 1900 erschienenen Plakate.

Die vollständig ausgefüllte Plakatkarte gibt eine bis in Einzelheiten gehendes, genügend genaues und vergleichbares Bild des Plakates. Es werden in ihr wesentliche Teile des Plakates in bearbeitungsfähige Form gebracht. Das statistische Durcharbeiten der Karten der Mannheimer Plakatsammlung wird daher eine Reihe wertvoller Aufschlüsse über den tatsächlichen Stand des heutigen Plakates geben. Den Ergebnissen der Verarbeitung der ersten tausend Karten der Mannheimer Sammlung wird ein zweiter Artikel gewidmet sein.

III.

Die Untersuchungsstelle für Werbewirkung.

Von E. Lysinski und Rudolf Seyffert, Mannheim.

Alle Werbung muß vom Prinzip der Ökonomie beherrscht sein. Sie muß allenthalben der Grundsatz leiten, mit den geringsten Mitteln die größte Wirkung zu erzielen.

Die Untersuchung der Werbewirkung ist daher für Wissenschaft und Praxis von grundlegender Bedeutung. Dieser Aufgabe dient die Untersuchungsstelle für Werbewirkung.

Nicht jede Untersuchung der Werbewirkung gehört in den Aufgabenkreis der Untersuchungsstelle.

Eine Untersuchung kann entweder auf das Allgemeine und Gesetzmäßige oder auf das Einzelne und Individuelle gehen.

Dem Ziel, allgemeine Gesetze der Werbewirkung zu finden, dient die Werbeforschung. Ihre Methoden sind rein wissenschaftlich und in der Hauptsache experimentell-psychologisch. Diese Werbeforschung ist nicht Aufgabe der Untersuchungsstelle, so grundlegend ihre Ergebnisse auch für sie sein mögen.

Eine Mittelstellung nimmt die Erfolgskontrolle, auch Erfolgsstatistik genannt, ein. Ihr ursprüngliches Ziel ist die systematische Feststellung der tatsächlich erzielten Wirkung einzelner konkreter Werbemaßnahmen. Sie dient in der Hauptsache der Praxis und gehört zu den Aufgaben der Werbeorganisation. Ihre Ergebnisse bieten wertvolle Unterlagen für die Fortsetzung der Werbetätigkeit. Dar-

über hinaus ermöglicht die vergleichende Betrachtung einer umfassenden Anzahl zuverlässiger Erfolgsstatistiken auch das Auffinden allgemeiner Gesetzmäßigkeiten. In diesem Sinne war die Erfolgsstatistik auch lange Zeit die einzige Methode der Werbeforschung und erst in neuerer Zeit ist ihr das Experiment zur Seite getreten. Obwohl so die allgemeinen Ergebnisse der Erfolgskontrolle ebenfalls grundlegende Bedeutung für die Aufgaben der Untersuchungsstelle gewinnen können, ist sie doch selber nicht Sache der Untersuchungsstelle.

Das eigentliche Ziel der Untersuchungsstelle ist vielmehr die Prüfung und Vorherbestimmung der Wirkung einzelner, individueller, konkreter Werbemaßnahmen. Sie hat somit in der Hauptsache einen rein praktischen Zweck. Es gilt im voraus zu bestimmen, ob eine geplante Werbemaßnahme eine ihren Kosten entsprechende Wirkung ausüben wird, oder welcher von mehreren Entwürfen am wirkungsvollsten ist. Auf Grund der Prüfung sind Vorschläge für wirksame Verbesserungen der geplanten Werbemaßnahme zu machen. Kurz, es kommt darauf an, die Praxis vor nutzlosen Ausgaben zu bewahren und ihr dazu zu verhelfen, daß sie für ihre Werbekosten die größtmögliche Wirkung erzielt. Fassen wir es noch einmal zusammen: Aufgabe der Untersuchungsstelle ist nicht Erfolgsforschung und Erfolgskontrolle, sondern Erfolgsprognose und Erfolgstechnik. Sie bildet die Vermittlerin zwischen Werbewissenschaft und Werbepraxis.

Die Prüfung erstreckt sich entweder auf ganze Werbepläne oder auf einzelne Werbemittel.

Soweit ganze Werbefeldzüge in Frage kommen, beschränkt sich die Prüfung dem heutigen Wissenschaftsstande entsprechend auf die persönlich-subjektive Begutachtung der geplanten Maßnahmen durch Werbe-Sachverständige, denen dazu reiche Unterlagen in den Archiven und Literatursammlungen des Instituts zur Verfügung stehen.

Soweit sich die Prüfung hingegen auf die Wirkung einzelner Werbemittel erstreckt, treten dem subjektiv persönlichen Gutachten noch die objektiven Ergebnisse des Experiments zur Seite. Zu diesem Zweck steht die Untersuchungsstelle in engster Verbindung mit dem wirtschaftspsychologischen Laboratorium des Instituts. Dadurch stehen ihr besondere Untersuchungsräume, darunter ein Dunkelraum mit variierbaren Lichtquellen, und eine umfangreiche Apparatur zur Verfügung. Durch das enge Zusammengehen von Untersuchungsstelle und wirtschaftspsychologischem Laboratorium ist für jede Prüfung eine zuverlässige und fachmännische Berücksichtigung aller wichtigen Seiten gewährleistet.

Der seelisch einheitliche Vorgang der Werbewirkung zerlegt sich der psychologischen Analyse in eine Anzahl von Teilvorgängen. Die Werbemittel wirken auf die Sinnesorgane, die Aufmerksamkeit, das Vorstellungsleben, das Gedächtnis und schließlich auf Gefühl und Willen. Die Prüfung eines Werbemittels hat sich demnach auf seine Sinneswirkung, Aufmerksamkeitswirkung, Vorstel-

lungswirkung, Gedächtniswirkung, Gefühls- oder ästhetische Wirkung und Willens- oder Suggestivwirkung zu erstrecken.

Es kann hier nicht der Ort sein, die Methoden im einzelnen darzustellen, welche die Untersuchungsstelle in Verbindung mit dem wirtschaftspsychologischen Laboratorium für diese Zwecke ausgebildet hat. Dagegen mag kurz auf die wichtigsten Hilfsmittel und Apparate hingewiesen sein, die hierfür zur Verfügung stehen.

Der Ostwaldsche Farbenatlas, enthaltend ca. 2500 Farben auf über 100 Tafeln in systematischer Anordnung.

Baumanns neue Farbentonkarte: 1359 systematisch abgestufte Farbtöne.

Die Baumannschen Farbentonblöcke I, Ia und II, enthaltend die 1359 Farbtöne in 3 verschiedenen größeren Formaten auf losen Blättern.

Ein Chromagraph zu Baumanns neuer Farbentonkarte, bestehend aus einer Tabelle mit Schiebervorrichtung zur Zusammenstellung von Farbenharmonien.

Kallabs Farbenanalysator, bestehend aus einem System um eine gemeinsame Achse drehbarer farbiger Zelluloidscheiben zur Herstellung und Analyse von 2210 Farben.

Eine 50stufige Grauskala.

Ein Farbenkreisel mit zugehörigem System von Farbscheiben.

Eine 3 m lange optische Bank mit einem durch Drehvorrichtung stetig verschiebbarem Aufsatz, Stirn und Kinnhalter, und eingelassener Millimeterskala (nach eigenen Angaben gebaut).

Material zur Bestimmung der Erkennbarkeit von Farbe auf farbigem Untergrund.

Umfangreiches Schriftenmaterial zur Prüfung der Schriftdeutlichkeit.

Material zur Vorprüfung der Versuchspersonen auf Sehschärfe, Farbenblindheit usw.

Ein großes Falltachistoskop¹⁾ von ca. 2,30 m Höhe, 1,80 Breite und 1,20 Tiefe mit Aufsatztisch, vorsteckbarem Blendensystem und farbigen Glasscheiben. Dieses große Tachistoskop ist nach unseren Angaben besonders für Zwecke der Reklameprüfung gebaut. Es ist möglich, mit ihm ganze Zeitungsseiten, kleinere Plakate und Gegenstände, wie Warenpackungen u. dgl., zur Exposition zu bringen. Die Herstellung eines weiteren, besonders zur Untersuchung der Werbewirkung geeigneten Tachistoskops ist in Vorbereitung.

Ein kleines Falltachistoskop.

Ein Mnemometer (Gedächtnisapparat) nach Ranschburg mit zugehörigen Hilfsapparaten, wie Kontaktmetronom, Widerstand, Stromschlüssel, Akkumulator.

Ein automatischer Kartenwechsler mit einem Gesichtsfeld in Postkartengröße zu roheren Gedächtnisuntersuchungen.

Zwei Stoppuhren ($\frac{1}{5}$ Sek. Genauigkeit).

¹⁾ Unter Tachistoskop versteht man eine Vorrichtung, die es ermöglicht, einen Gesichtseindruck in beliebig variierbaren kleinsten Zeiten auf das Bewußtsein einwirken zu lassen.

Ein Chronoskop nach Hipp zu genauen Zeitmessungen bis $\frac{1}{1000}$ Sek. mit zugehörigen Hilfsapparaten, wie Kontrollhammer, Reaktionsschlüssel, Schallschlüssel usw.

Ein Kymographion zur graphischen Registrierung kleiner Bewegungen mit Hilfsapparaten, wie elektromagnetisch schwingender Stimmgabel, Zeitmarkierer usw. Es dient in Verbindung mit

einem Pneumograph zur graphischen Registrierung der Atembewegungen; in Verbindung mit einem Plethysmograph zur graphischen Registrierung der Volumänderungen eines Körperteils und in Verbindung mit

einem Sphygmographen zur graphischen Registrierung der Herz- und Pulsbewegungen.

Die Untersuchung der Atem- und Blutbewegungen dient in diesem Falle hauptsächlich der feineren Analyse der Gefühlsvorgänge.

Damit sind die wichtigsten Apparate für die Untersuchung der Werbewirkung aufgezählt. Darüber hinaus steht der Untersuchungsstelle gegebenenfalls natürlich auch die ganze übrige Apparatur des wirtschaftspsychologischen Laboratoriums zur Verfügung.

Nach allem ist die Untersuchungsstelle für Werbewirkung durchaus den strengsten wissenschaftlichen Anforderungen der Gegenwart gemäß eingerichtet.

IV.

Der hochschulmäßige Werbeunterricht.

Von Rudolf Seyffert, Mannheim.

Die Frage des hochschulmäßigen Werbeunterrichts ist schon oft erörtert worden. Ich verweise auf meine Aufsätze: Die Reklame als Hochschulefach (Deutsche Wirtschaftszeitung, 11. Jahrg.) und Neuere Arbeiten über Reklame und Reklameunterricht (im 9. Jahrg. dieser Zeitschrift), in denen alle Bestrebungen, die sich dieser Frage gewidmet haben, kritisch besprochen werden.

Insbesondere habe ich im letzten Aufsatz dargestellt, daß für die Werbewissenschaft eine besondere Hochschule eine recht wenig wünschenswerte Lösung ist, daß für sie vielmehr nur der Einbau in eine umfassende Hochschule in Frage kommt. Von den allgemein bildenden Hochschulen kommen die Handels-Hochschulen in erster Linie in Betracht.

Was im nachfolgenden an ihrem Beispiel gezeigt wird, gilt jedoch unter entsprechender Anpassung auch für die übrigen Hochschulen.

Ich kann nur zeigen, was jetzt schon für den werbewissenschaftlichen Unterricht getan werden könnte, da ein geregelter Studiengang noch nirgends besteht. Die Sache selbst ist zur unterrichtlichen Auswertung reif.

Der hochschulmäßige Werbeunterricht erfordert dreierlei:

1. Die Möglichkeit, sich neben dem allgemeinen Studium Fachkenntnisse aneignen und im allgemeinen Examen mit nachweisen zu können.

2. Ein geschlossenes werbewissenschaftliches Sonderstudium mit Fachexamen.
3. Im Volkshochschulrahmen werbewissenschaftliche Kurse mit Kurszeugnissen.

1.

Die Werbewissenschaft als Bestandteil des allgemeinen Studiums.

Eine allgemeine Kenntnis des Werbewesens muß von jedem gefordert werden, der sich einer kaufmännischen Diplomprüfung unterzieht. Die Prüfungsfächer Handelswissenschaften, Volkswirtschaftslehre, Rechtslehre, insbesondere das erstere, fassen in sich wesentliche Teile der Werbelehre. Der Prüfende hat also die Möglichkeit, auch auf die werbekundlichen Kenntnisse des Kandidaten einzugehen.

Da aber im allgemeinen das Werbewesen in der Prüfung neben den vielen sonstigen Zweigen der Prüfungsdisziplinen zurückstehen wird, ist darüber hinaus noch zu fordern, daß die nachdrückliche Beschäftigung des Kandidaten mit werbewissenschaftlichen Fragen besonders nachgewiesen werden kann. Im Rahmen der allgemeinen kaufmännischen Diplomprüfung kann es je nach dem späteren Wirkungskreise des zu Prüfenden für diesen wesentlich sein, neben dem Studienkern: Handelswissenschaften, Volkswirtschaftslehre, Rechtslehre über das allgemeine hinausgehende Einzelkenntnisse nachweisen zu können. Die Mannheimer Prüfungsordnung sieht dafür ein viertes Pflichtprüfungsfach vor. Dies kann Verkehrswissenschaft, Warenkunde, Wirtschaftsgeographie, Versicherungslehre oder eine Fremdsprache sein. Zu diesem vierten Prüfungsfach kann auf Wunsch des Kandidaten noch ein freiwilliges Prüfungsfach treten, als welches jedes Fach gewählt werden kann, das regelmäßig im angemessenen Umfange gelehrt wird.

Die Werbewissenschaft müßte also zum mindesten als freiwilliges Ergänzungsprüfungsfach gewählt werden können. Voraussetzung ist, daß sie regelmäßig in genügendem Umfange gelehrt wird. Dazu würde ausreichen: In jedem Semester eine zweistündige Vorlesung, abwechselnd allgemeine und besondere Werbelehre, daneben ein zweistündiges werbewissenschaftliches Seminar. Also eine Mehrbelastung der Hochschule um vier Wochenstunden im Semester.

Darüber hinaus ist aber zu wünschen, daß die Werbewissenschaft ebenso wie die oben genannten Disziplinen in die Reihe der ordentlichen Prüfungsfächer eintritt, wenn auch nur als Nebenfach.

In diesem Falle wäre eine Erweiterung des Werbeunterrichts dergestalt zweckmäßig, daß in jedem Semester zwei weitere Wochenstunden gelesen werden: Eine einstündige Einführung in das Werbewesen und eine ebenfalls einstündige Vorlesung über ein werbewissenschaftliches Sonderthema (Zeitungswesen, Druckwesen, Kleinhandelswerbung und ähnliche). Also eine Mehrbelastung der Hochschule um sechs Wochenstunden im Semester. Treten dazu noch werbewissenschaftliche Exkursionen, so

dürfte schon weitgehenden unterrichtlichen Anforderungen entsprechen werden können.

Die Werbewissenschaft als Bestandteil des allgemeinen Studiums erfordert:

1. Die Erweiterung des Stundenplans um vier bis sechs Wochenstunden.
2. Die Anerkennung der Werbewissenschaft als außerordentliches oder ordentliches Prüfungsfach des allgemeinen kaufmännischen Diplomexamens.

2.

Die Werbewissenschaft als Fachstudium.

Die allgemeine kaufmännische Diplomprüfung bringt den Nachweis allgemeiner Kenntnisse der Wirtschaftswissenschaften. Die Prüfung besonderer Fachgebiete ist hierbei nur in beschränktem Umfange durchzuführen.

Es muß aber darüber hinaus die Möglichkeit bestehen, gründliches Fachwissen durch eine besondere Prüfung nachweisen zu können. Eine solche Prüfung bezieht sich nicht mehr auf allgemeines Wissen. Dieses ist vielmehr Voraussetzung dafür. Die Zulassung zur Fachprüfung erfordert also den Nachweis der abgelegten allgemeinen Prüfung.

Auf die allgemeine kaufmännische Diplomprüfung bauen sich in Mannheim vier Fachprüfungen auf, für Warenhandel, Fabrikwesen, Verkehrswesen und Bankwesen. Sie setzen mindestens sechssemestriges Gesamtstudium und abgelegte allgemeine Diplomprüfung voraus.

Dementsprechend ist für das Werbewesen zu fordern:

Einrichtung einer werbewissenschaftlichen Diplomprüfung (Fachexamen) zum Nachweis abgeschlossenen werbewissenschaftlichen Sonderstudiums nach sechssemestrigem Gesamtstudium mit abgelegter allgemeiner kaufmännischer Diplomprüfung (oder eine dieser gleichgestellten Prüfung).

Das werbewissenschaftliche Diplom würde den Nachweis bringen:

1. Einer abgeschlossenen allgemeinen wirtschaftlichen Bildung.
2. Einer vertieften Fachbildung auf dem Gebiete der Werbewissenschaft.

Das Diplom würde ausgestellt auf Grund einer vom Bewerber selbständig verfaßten größeren wissenschaftlichen Abhandlung über ein von ihm gewähltes Thema aus dem Gebiete der Werbewissenschaft und einer eingehenden mündlichen Prüfung.

Die Arbeit muß wissenschaftlich beachtenswert sein und zeigen, daß der Kandidat das Gebiet der Werbewissenschaft beherrscht und imstande ist, durch eigene wissenschaftliche Leistungen zu fördern.

Die mündliche Prüfung umfaßt:

1. Allgemeine Werbelehre
Werbemittel, Werbeorganisation, Werbebedeutung.

2. Besondere Werbelehre
Geschäftliche Werbung, Kenntnis der übrigen Arten der Werbung.
3. Werberecht
Firma, Warenzeichen, unlauterer Wettbewerb, Patent- und Urheberrecht.
4. Methodik der Werbewirkungsprüfung
Kenntnis der Methoden, selbständige Durchführung einfacher Prüfungen.
5. Technik
Druckwesen, graphische Künste, Buchgewerbe, Warenkunde der Werbesubstrate.
6. Zeitungswesen.
7. Psychologie
Wichtigste Methoden und Ergebnisse der allgemeinen Psychologie.
8. Kunstgeschichte
Grundzüge, insbesondere Stillehre.

Um dieses Examen zu ermöglichen, müssen im Studienplan Vorlesungen und Übungen vertreten sein, deren Inhalt und Umfang etwa den nachstehenden entspricht:

- | | |
|--|---------------|
| † Einführung in das Werbewesen | (einstündig) |
| Allgemeine Werbelehre | (zweistündig) |
| Besondere Werbelehre | (zweistündig) |
| † Vorlesung über ein werbewissenschaftliches Sonderthema | (einstündig) |
| Werberecht | (zweistündig) |
| † Prüfung von Werbemitteln. Praktikum | (zweistündig) |
| † Werbewissenschaftliches Seminar | (zweistündig) |
| † Werbewissenschaftliches Praktikum | (halbtägig) |
| † Werbewissenschaftliche Exkursionen (nach Bedarf) | |
| Die Technik im Dienste des Werbewesens | (zweistündig) |
| Zeitungswesen | (einstündig) |
| Allgemeine Psychologie | (zweistündig) |
| Kunstgeschichte | (einstündig) |

Also im ganzen (ohne das große Praktikum) 18 Wochenstunden, wovon die mit † bezeichneten 6 Wochenstunden in jedem Semester abzuhalten wären, der Rest in jedem zweiten, so daß der werbewissenschaftliche Fachunterricht den Stundenplan um 12 Stunden im Semester belasten würde. Davon sind 8 rein werbewissenschaftlichen Inhalts.

Ein guter Teil dieser 12 Stunden wird schon jetzt an den meisten Hochschulen — wenn auch unter anderen Bezeichnungen und meist in größerem Umfange — gelesen. So die rechtlichen, psychologischen und kunstgeschichtlichen.

Einige kurze Anmerkungen mögen den Inhalt einiger Vorlesungen und Übungen charakterisieren:

Einführung in das Werbewesen: Das gesamte Gebiet im Überblick, insbesondere auch für solche Studierende gedacht, die Werbewissenschaft nicht als Studienfach gewählt haben.

Allgemeine Werbelehre: In ihrem Mittelpunkt steht das Werbemittel und seine Wirkung.

Besondere Werbelehre: Sie gliedert sich in die einzelnen Zweige der Werbeanwendung

und behandelt das diesen Zweigen besonders eigentümliche.

Werberecht. Deckt sich mit den juristischen Vorlesungen über gewerblichen Rechtsschutz, jedoch unter einheitlicher Verarbeitung der Materie und Berücksichtigung aller mit dem Werbewesen in Verbindung stehenden Rechtsbestimmungen (z. B. Packungsvorschrift im Margarinegesetz, Heimatschutzgesetzgebung).

Prüfung von Werbemitteln. Praktikum. Behandlung und Durchprobung der Methoden der Werbeprüfung in systematischer Anordnung.

Werbewissenschaftliches Seminar. Anleitung zu selbständiger wissenschaftlicher Arbeit. Vortrag, Besprechung und Kritik selbständiger Arbeiten der Mitglieder. Besprechung werbewissenschaftlicher Tagesfragen.

Werbewissenschaftliches Praktikum. Selbständige Lösung praktischer Aufgaben durch die Teilnehmer. Erste Aufgaben etwa: Auszählen des Zeileninhaltes, Messen von Schriftgrößen, Benennung der Drucktechnik. Letzte Aufgaben etwa: Prüfung eines Plakates auf alle Wirkungselemente und Gesamturteil, Aufstellen des Werbeplans zur Einführung eines Markenartikels. Nach Lösung einer bestimmten Anzahl immer schwerer werdender Aufgaben Bestätigung der erfolgreichen Teilnahme am Praktikum.

Werbewissenschaftliche Exkursionen: Besichtigungen (Ausstellungen, Schaufenster, Jahrmärkte, Warenhäuser, Werbebetriebe, Druckereien, Ateliers usw.), Studienreisen zum Besuche von Ausstellungen, Werbegroßbetrieben, Museen, Messen usw.

Die Technik im Dienste des Werbewesens: Die Grundlagen des Druckwesens, der Reproduktionstechniken und der Originalgraphik, des Buchgewerbes und der Warenkunde der Werbesubstrate (insbesondere des Papiers, seiner Herstellung, Arten und Eigenschaften).

Die Vorlesung über ein werbewissenschaftliches Sonderthema wird besonders wichtige Einzelgebiete der allgemeinen oder der besonderen Werbelehre zu behandeln haben, etwa: die Werbung der offenen Verkaufsgeschäfte, die Geschichte des Werbewesens, das Plakat, das Ausstellungswesen, Städte-reklame, Markenartikel usw.

Während der akademischen Ferien käme für die Studierenden ohne Werbepraxis praktische Tätigkeit in der Werbeabteilung eines gut organisierten Großbetriebes in Frage. Ebenso wäre ihnen Gelegenheit gegeben, als Hilfsarbeiter des Betriebswissenschaftlichen Instituts in der Werbewissenschaftlichen Abteilung bestimmte abgerundete Teilgebiete selbständig zu bearbeiten.

Um zusammenzufassen:

Das voll ausgebaute werbewissenschaftliche Fachstudium erfordert:

1. Die Erweiterung des Stundenplans um

mindestens acht Vorlesungsstunden rein werbewissenschaftlichen Inhalts und Vorsorge, daß mit mindestens vier Wochenstunden die ergänzenden Vorlesungen aus den Hilfswissenschaften gelesen werden.

2. Die Einrichtung des Fachexamens, der werbewissenschaftlichen Diplomprüfung.

3.

Werbewissenschaftliche Hochschulkurse.

In den vorstehenden Ausführungen ist angenommen worden, daß die werbewissenschaftlichen Kenntnisse im Verlaufe eines ordnungsmäßigen Studiums erworben werden.

Nicht jedem wird es möglich sein, sich vier bis sechs Semester — wenn auch mit Unterbrechungen — ausschließlich für die Weiterbildung freizumachen. Viele werden gezwungen sein, sich neben der Berufsarbeit die gewünschten Kenntnisse anzueignen. Für diese kommen Hochschulkurse — etwa im Rahmen der Volkshochschulen — in Frage.

Diese Kurse müssen jedem Erwachsenen über 18 Jahre ohne Rücksicht auf die Vorbildung zugänglich sein, der gewillt ist, seinen Teil an der ordnungsmäßigen Abhaltung der Kurse beizutragen.

Als Kurs käme vor allem in Frage ein Allgemeiner werbewissenschaftlicher Kurs (zwei- bis vierstündig). Dieser würde sich aus Vorträgen, Besprechungen, Übungen und Besichtigungen zusammensetzen und die wesentlichsten Teile der allgemeinen und besonderen Werbelehre sowie der Methodik der Werbewirkungsprüfung in gemeinverständlicher Form vermitteln.

Außer diesem Hauptkurs wären für die Zwecke der in der Praxis stehenden Kaufleute, Verwaltungsbeamten, Parteifunktionären usw., die nur einen Überblick über das Werbewesen zu gewinnen wünschen, ein Werbewissenschaftlicher Einführungskurs zu halten, der sich ebenfalls aus Vorträgen, Übungen, Besprechungen und Besichtigungen zusammensetzt und in abwechslungsreicher, allgemein interessierender Form die Kenntnis des gesamten Gebietes an Hand ausgewählter Einzelthemen gibt.

Endlich wären je nach den lokalen Bedürfnissen und den in den übrigen Kursen sich zeigenden Wünschen Werbewissenschaftliche Sonderkurse einzurichten, die Spezialgebiete behandeln und sich ebenfalls aus Vorträgen, Übungen, Besprechungen und Besichtigungen zusammensetzen, wobei jedoch das Schwergewicht auf die praktische Übung und die Besprechung zu legen ist.

Über die erfolgreiche Teilnahme an den Kursen werden Zeugnisse auszustellen sein, die sich gründen auf das Urteil des Vortragenden, das sich während des Kurses über den Antragsteller gebildet hat und auf eine kurze mündliche Prüfung.

Schlußwort.

Das Werbewesen ist längst nicht mehr eine innere Angelegenheit des kaufmännischen Betriebes. Es war zur öffentlichen Angelegenheit geworden

schon zu der Zeit, als sich hauptsächlich der Kaufmann seiner bediente. Heute, wo Staat und Partei die Mittel der Werbung in ausgedehntem Umfange für sich arbeiten lassen, ist das Werbewesen einer der einflußreichsten Faktoren des öffentlichen Lebens. Oft in ihrer Bedeutung verkannt, nicht selten auch von zu eifrigen Freunden überlobt, stellt sich die Werbung als machtvolleres Hilfsmittel in den Dienst immer weiterer und größerer Aufgaben. Die Entwicklung läuft. Wir stehen an ihren Anfängen.

Es ist Sache der berufenen Stätten der Lebensbeobachtung, auch dem Werbewesen Aufmerksamkeit zuzuwenden und allen denen, die es kennen lernen wollen, die Möglichkeit dazu zu geben. Wege dazu zeigten diese Ausführungen.

Die Deutsche Werbewissenschaftliche Gesellschaft.

Im Juli 1919 erfolgte ein Zusammenschluß aller am Werbewesen wissenschaftlich Interessierten, der Hochschuldozenten, deren Lehrgebiet die Pflege der Werbewissenschaft zufällt, und anderer Personen, die in erster wissenschaftlicher Arbeit sich mit dem Werbewesen befassen.

Die Gesellschaft gründeten:

Geheimer Hofrat Prof. Dr. Adler, Studiendirektor der Handels-Hochschule Leipzig

Sopa Bruno Banner, Werbeleiter und wissenschaftlicher Vertreter der Ysaftabrik Johannes Bürger, Wernigerode a. H.

Prof. Dr. M. J. Bonn, Direktor der Handels-Hochschule München

Dr. K. Bücher, Universitätsprofessor, Leipzig

Prof. Dr. Großmann, Handels-Hochschule Leipzig

Prof. Dr. Josef Hellauer, Handels-Hochschule Berlin

Prof. Dr. Jul. Hirsch, Universität Cöln

Prof. Arthur Jung, ordentl. Dozent an der Fürst Leopold Akademie, Detmold.

Prof. Leitner, Handels-Hochschule Berlin

Dr. Ludwig Lindner, Handelsattaché, Bern

Dr. E. Lysinski, Vorsteher des Wirtschaftspsychologischen Laboratoriums am Betriebswissenschaftlichen Institut, Handels-Hochschule Mannheim

Walter Mahlberg, D. H. H. C. Dozent der Privatwirtschaftslehre an der Handels-Hochschule München

Prof. Dr. V. Mataja, Präsident der Statistischen Zentralkommission, Wien.

Meßamt für die Mustermessen in Leipzig

Geheimer Regierungsrat Dr. Ing. H. Muthesius, Architekt, Nikolassee (Wannseebahn).

Prof. Dr. H. Nicklisch, Direktor des Betriebswissenschaftlichen Instituts, Handels-Hochschule Mannheim (Vorsitzender)

Prof. Dr. Ernst Pape, Universität Frankfurt a. M. (Vorstandsmitglied)

Prof. Dr. Gustav E. Pazaurek, Vorstand des Württ. Landesgewerbemuseums (Vorstandsmitglied)

Prof. Dr. Penndorf, Dozent der Handels-Hochschule Leipzig

Bruno Pfeifer, Professor der Handelswissenschaften an der Handels-Hochschule Königsberg
Prof. Dr. W. Prion, Handels-Hochschule Berlin.
Prof. Dr. Schmalenbach, Universität Cöln
Dr. F. Schmidt, o. Professor an der Universität Frankfurt

Rechtsanwalt Dr. Schubert, Syndikus des Verbandes deutscher Steindruckereibesitzer, Leipzig
Jos. Schumacher, geschäftsführender Direktor des Bundes Deutscher Verkehrsvereine e. V. Leipzig
Dr. rer. pol. Rudolf Seyffert, Direktorialassistent und Vorsteher der Betriebswissenschaftlichen Abteilung des Betriebswissenschaftlichen Instituts, Handels-Hochschule Mannheim (geschäftsführendes Vorstandsmitglied)

Dr. Ernst Walb, Professor der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Cöln

Albert Walter, Redakteur und Handelsschriftsteller, Berlin

Werbeanwalt Weidenmüller, Berlin-Pankow
Artur Weiß, Professor an der Handels-Hochschule München

Prof. Dr. F. Werner, Handels-Hochschule Königsberg

Dr. Julius Zeitler, Direktionsassistent und Bibliothekar der Leipziger Akademie für graphische Künste und Buchgewerbe (Vorstandsmitglied).

Die Satzungen der Gesellschaft:

§ 1.

Die Deutsche werbewissenschaftliche Gesellschaft hat die Vertretung und Förderung der Werbewissenschaft zur Aufgabe.

§ 2.

Die Mitgliedschaft wird erworben:

1. Durch Ernennung.
2. Auf Antrag von auf dem Gebiete der Werbewissenschaft Tätigen bei Zustimmung der Mehrheit der Mitglieder.

§ 3.

Die Leitung obliegt dem alle drei Jahre neuwählenden Vorstände.

Der Vorstand setzt sich aus fünf Mitgliedern zusammen:

- dem Vorsitzenden,
- den drei Beisitzern,
- dem geschäftsführenden Mitgliede, dem die Geschäftsführung im Einvernehmen mit dem Vorsitzenden obliegt.

§ 4.

Bei Sitzungen und Mitgliederversammlungen entscheidet die Mehrheit der Anwesenden. Entschließungen können auch auf dem Wege der Umfrage gefaßt werden.

§ 5.

Geschäftsstelle ist das Betriebswissenschaftliche Institut an der Handels-Hochschule Mannheim.

§ 6.

Die Kosten der Geschäftsführung übernimmt bis zur anderweitigen Regelung das Betriebswissenschaftliche Institut an der Handels-Hochschule Mannheim.

Einige psychologische Betrachtungen über die Ortsreklame.

Von C. Herting, Gmunden.

Die Ortsreklame ist die älteste Form der Reklame. Aus ihr sind fast sämtliche übrigen Arten der Reklame abzuleiten. Sie ist für viele kaufmännische Berufsarten die wichtigste, für manche die einzige, praktisch in Betracht kommende Reklameanwendung. Sie ist aber auch das beste Beispiel für die Konkurrenz von Einwirkungen auf die Sinnesorgane, durch welche die Aufmerksamkeit des einzelnen, wie der Masse erregt werden kann und ein klassisches Exempel für die Vorteile, die das konstante, jedoch wellentörmige Erregen der Aufmerksamkeit für den Reklamer bietet. Bevor wir die einzelnen Arten dieser Reklame besprechen, ist ein kurzer Überblick der Entwicklung dieses Ankündigungssystem kaum entbehrlich, da aus diesem gewissermaßen der Weg, der beschritten werden soll, vorgezeichnet ist.

Die ersten handelstreibenden Völker, wie Ägypter, Phönikier, Kartager, die übrigen semitischen Stämme des Altertums, sowie die Griechen, brachten die zum Verkaufe bestimmten Waren auf den Markt (Agora), der teils offen, teils unter Dach war. Hier breiteten sie dieselben an sichtbarer Stelle, an einem verkehrsreichen Punkte aus. Desselben Vorganges bedienen sich noch heute die auf primitiver Kulturstufe stehenden Völker der außereuropäischen Länder (Neger, Indianer, Araber), in Europa die Völker des Ostens, des hohen Nordens und Südens, in Mitteleuropa noch vielfach die ländliche Bevölkerung, die an gewissen Tagen (Markttagen) die nächstgelegene Stadt aufsucht. Wir finden diese Art des Verkaufs auch in den Großstädten, freilich ausschließlich in einem Geschäftszweige — am Lebensmittelmarkt, genauer genommen am Gemüse-, Obst- und Fischmarkte. Diese Art des Warenvertriebes bedient sich der einfachsten und primitivsten Form der Reklame. Es ist jene Form, die uns die Natur selbst lehrt.

Wandern wir an einem schönen Sommertage über Land und kommen wir sonnendurchglüht an einem beerenbehangenen Strauche vorüber, so werden wir unstreitig nach jenen Beeren haschen, die uns am reifsten und schönsten erscheinen. Wir werden vom Apfelbaume — so wir die Wahl haben — nicht einen grünen oder wurmstichigen Apfel pflücken, sondern nach jenem greifen, der uns rotbackig entgegenlacht. Wir wissen aus Erfahrung, daß ein roter, vollreifer Apfel uns besser mundet, uns bekömmlicher ist. Das Mädchen, das auf einer Wiese Blumen pflückt, greift nach den farbenprächtigsten, duftendsten Blumen. Die Verkettung der Sinneseindrücke, die wir durch das Auge und den Gaumen gewinnen, ist in unserem Gedächtnis, instinktiv, eine feste. Nicht bloß ein Kind, auch ein Primate weiß, daß eine reife Frucht süßer, wohlschmeckender als eine unreife, grüne, oder angefaulte ist. Diese Erfahrungstatsache macht sich nun der Verkäufer, der seine Ware am Markte

zur Schau ausstellt, zunutze. Der psychologische Vorgang ist hierbei ein primitiv-einfacher. Seine Reklametätigkeit wird darin bestehen, daß er die zum Verkaufe gebrachten Produkte, in einer dem Auge gefälligen Form schichtet und dadurch dem Kunden Gelegenheit bietet, seine Verkaufsobjekte möglichst vorteilhaft zu sehen und zu beurteilen. Intensiver entfaltet er seine Reklametätigkeit, wenn er sich für seine Verkaufsstätte einen verkehrsreichen Punkt wählt und die Aufmerksamkeit der Vorübergehenden durch seine Stimme auf sich zu lenken sucht. Richtiges kaufmännisches Empfinden und Denken zeitigt diesen Vorgang. Der Verkäufer sagt sich: An einer Straßenecke müssen mehr Menschen vorüber, werden auch durch den regeren Verkehr häufiger zum Stehenbleiben gezwungen werden, als in einer einzelnen Straße; mit meiner Stimme erzeuge ich die Aufmerksamkeit und Neugierde der Vorübergehenden. Diese durchaus primitive Schlußfolgerung, daß an einer Straßenecke mehr Leute, somit mehr präsumptive Käufer vorüberkommen, ist für die Wahl eines Geschäftslokales von grundlegender Bedeutung. Manche Betriebe sind überhaupt nur an solchen Punkten lebensfähig.

Die Wahl des Ortes ist nicht bloß für den Kaufmann, sondern auch im übertragenem Sinne für den Gewerbetreibenden, der seine Kundschaft unter den Ortsansässigen suchen muß, von besonderem Werte. In vielen Fällen wird die richtige Wahl des Ortes für eine kaufmännische Unternehmung die wirksamste Reklameform sein. Der Besitzer eines derartig gelegenen Verkaufslokals wird bei gleichwertiger Ware, die Konkurrenz mit einem anderen Geschäftshause, das an einem weniger günstig gelegenen Platze sitzt, mühelos aufnehmen.

Das moderne Stadtleben bringt es mit sich, daß es nebst den erwähnten Straßenkreuzungen noch andere Punkte im Weichbilde einer Stadt gibt, die stark frequentiert werden. Dies sind die Haltestellen der elektrischen Straßenbahn in Großstädten, die Umgebung von Untergrundbahnhöfen, die Nähe von Theatern, der Börse und anderen öffentlichen Gebäuden. Die Wahl des Ortes wird insbesondere für ein zu eröffnendes Geschäft nicht gleichgültig sein. Sie wird psychologisch richtig getroffen sein, wenn eine gewisse Korrelation zwischen der Ware und dem, an diesem Orte verkehrenden Publikum vorhanden ist. Die Nähe starkfrequenzierter Verkehrszentren eignet sich im allgemeinen für kaufmännische Betriebe, die in jeder Bevölkerungsschicht ihre Kunden finden können. Heute fährt in der elektrischen Straßenbahn der Arbeiter und Geschäftsherr, Lehrer und Schüler, die Bürgersfrau, die auf den Markt will, der Student, der sein Kolleg zu besuchen hat, die Schauspielerin zur Probe usw. Die elektrische Straßenbahn wie die Untergrundbahn dient eben allen Schichten der Bevölkerung als Verkehrsmittel. Die Nähe von solchen Verkehrszentren, wie sie die Haltestellen dieser Verkehrsmittel darstellen, wird sich daher für eine kaufmännische Unternehmung bezahlt

machen, das in der Masse, im Gros des Publikums, seinen Absatz zu suchen hat. Die Nähe einer Hochschule dagegen — wird die psychologisch bestgewählte Ortsreklame für eine Buchhandlung, die Nähe der Börse die vorteilhafteste für ein Bankunternehmen oder für ein kaufmännisches Informationsbureau sein. Dasselbe gilt vom Theater und der Filiale einer Gärtnerei, oder für eine Parfümerie. Die Nähe einer Klinik oder eines Krankenhauses wird für eine Apotheke oder für ein medizinisches Warenhaus von Vorteil sein.

Bei letztgenannten Spezialgeschäften wird die Schaufensterreklame von geringerer Bedeutung sein, als bei jenen kaufmännischen Betrieben, die als Kunden Vertreter aller Bevölkerungsschichten haben. Hier muß die Schaufensterreklame in ganz bedeutendem Maße einsetzen, um aus der großen Masse den Einzelnen zum Käufer zu machen. Eine Chemikalienhandlung oder Drogerie, die in der Nähe eines chemisch-pharmakologischen Institutes liegt, entspricht einem Bedürfnis der im Institute Arbeitenden. Dasselbe gilt von einer Devotionalien oder kirchlichen Paramentenhandlung, die ihr Schaufenster gegenüber einem katholischen Dome hat. Wesentlich anders liegen die Verhältnisse bei einer Schuhwarenniederlage, die an der Haltestelle der elektrischen Straßenbahn etabliert ist. Diese entspricht durchaus nicht einem, durch die Wahl des Ortes bedingten Bedürfnis. Oberflächlich betrachtet, dünkt die Lage eines solchen Geschäftes manchem widersinnig — man wäre geradezu zum Schlusse verleitet: Eine Schuhwarenniederlage ist hier unpraktisch angelegt, denn einer, der mit der elektrischen Straßenbahn fährt, braucht doch am allerwenigsten Schuhwerk, da er doch dasselbe viel weniger abnutzt als jener, den sein Beruf intensiver zum Gehen zwingt. Für ein derartiges Verkaufslokal wäre richtiger eine andere Verkehrsader gewählt, durch welche kein Straßenbahngleis läuft, daher alle Passanten zu Fuß gehen und konsequenterweise ein erhöhtes Interesse an guter Beschuhung haben müssen. Bei eingehender Berücksichtigung und Zerpflückung aller Momente, die beim Verkauf der Ware in Betracht kommen, wird man finden, daß trotz der Lage, die nach obiger Ausführung für eine Schuhwarenniederlage ungünstig wäre, der Geschäftsmann, der an einer Haltestelle der Straßenbahn seine Verkaufsstätte hat, kaufmännisch das Richtige getroffen hat. Schuhe sind ein Gebrauchsartikel für jedermann, gleichgültig, ob er einen Teil seines Weges mit der Straßenbahn oder einen anderen Verkehrsmittel zurücklegt. An der Haltestelle muß der Fahrgast der Straßenbahn in den meisten Fällen warten. Unwillkürlich streift sein Blick die nächste Umgebung ab. Gelingt es nun den Kaufmann die Aufmerksamkeit der Passanten auf sein Geschäft zu lenken, ist damit der erste Schritt zur Erwerbung einer Kunde getan. An einem verkehrsreichem Punkt der Stadt, an welchem eine große Zahl der Vorübergehenden eine gewisse Spanne Zeit wartend, daher unbeschäftigt zu verbringen gezwungen ist, wird der Kaufmann leichter die Aufmerksamkeit

und das Interesse derselben sich zu Nutze machen können, als jener, der sein Geschäft in einer Verkehrsader hat, durch die keine Straßenbahn fährt. Der erste Kaufmann hat dem zweiten gegenüber den Vorteil der Zeit. Für ihn bewahrheitet sich der Satz: „time is money“, und zwar im Sinne, daß er dank der Lage seines Geschäftlokales, sein Schaufenster durch längere Zeit auf den gezwungenen Maßen dort verharrenden Fahrgast einwirken lassen kann. Diese Zeit ist für den Geschäftsmann doppelt wertvoll. Die Psychologie lehrt uns, daß ein Mensch, dessen Gehirn unbeschäftigt ist — der sich im landläufigen Sinne des Wortes langweilt, zur Aufnahme neuer Eindrücke viel zugänglicher ist, als der Beschäftigte. Wir wissen aus eigener Erfahrung, daß uns ein Weg mit seinen Einzelheiten kaum sonderlich eingepägt bleibt, wenn wir ihn unter anregendem Geplauder mit einem Freunde zurücklegen, wir uns dagegen denselben besser ins Gedächtnis einprägen, wenn wir ihn allein gehen und uns die Langweile plagt. Da fällt unser Blick bald auf diesen oder jenen Baum, in der Stadt auf die Vorübergehenden, auf dieses oder jenes Haus, auf die Littaß-Säulen und auf die Schaufenster. Wer kennt nicht die ekelhaften Minuten, die man an einer Haltestelle zuzubringen gezwungen ist, bis jener Straßenbahnwagen kommt, der uns zum Ziele bringen soll? Unbewußt streifen unsere Augen die Umgebung ab. Wir empfinden es wohlthuend, wenn wir an einem geschmackvollen Schaufenster unseren Blick verweilen lassen können. Es hilft uns über Augenblicke der Langweile hinweg. Es ist nun ein recht komplizierter Vorgang, der sich im Menschen abspielt, ehe der Passant, der sich aus Langweile die Anordnung im Schaufenster betrachtet, Kunde des Geschäftes wird, oder indirekt demselben einen tatsächlichen Vorteil bringt. Hierbei ist selbstverständlich jener seltene Fall auszunehmen, bei welchem der wartende Fahrgast unmittelbar, einem momentanen Bedürfnis Rechnung tragend, das Geschäft aufzusuchen gezwungen ist.

Das Empfinden, das der wartende Fahrgast hat, der die Auslage betrachtet, läßt sich in gewissem Sinn mit jenem beim Lesen einer Reiselektüre vergleichen. Man empfindet eine Art der Annehmlichkeit, wenn man eine langweilige Eisenbahnfahrt durch anregende Lektüre kürzt. Las der Reisende ein Ullsteinbuch, wird er bei einer ähnlichen Gelegenheit abermals nach einem solchem greifen, einem Bekannten ein solches anempfehlen. Der Straßenbahngast wird beim nächsten Male vielleicht abermals dasselbe Schaufenster betrachten, wenn er beim ersten Begucken desselben eine ihm gefällige Schuhform entdeckt hat. Erschien ihm dieselbe auch entsprechend preiswert, wird er bei späteren eigenen Bedarfsfälle unwillkürlich darauf zurückkommen. Benötigt ein Bekannter Schuhwerk, wird er diesen davon erzählen, daß er in der Auslage jenes Geschäftes wohlfeile, geschmackvolle Ware sah. Die Erinnerung an dieses Geschäft wird in seinem Gedächtnisse inniger haften geblieben sein. Einerseits haften Eindrücke, die ein langweiltes, ausgeruhtes Gehirn

treffen, stärker als solche, die auf ein ermüdetes wirken, andererseits gesellt sich noch der Umstand hinzu, daß dieses langweilte Gehirn den Eindruck mit einem gewissen Gefühl der Annehmlichkeit gepaart, empfangt. Es ist eine psychologische Erfahrungstatsache, daß angenehme Eindrücke im menschlichen Gedächtnisse dauernder verweilen und sich schwerer verwischen lassen als solche, die unter unangenehmen hastigen Begleitmomenten erworben werden. Das Angenehme in der Erinnerung überträgt sich im Unterbewußtsein auch im Falle eines Kaufes auf das Geschäft. Analoges finden wir ja im alltäglichen, nicht das Geschäftsleben, kaufmännische Interessen berührende Leben häufig. Eine Gegend wird uns durch ihre Einwohner lieb, das Parfüm eines uns sympathischen Wesens wird uns in vielen Fällen auch angenehm sein.

Wie aus dem Gesagten hervorgeht, ist die Wahl des Ortes bei der Etablierung einer kaufmännischen Unternehmung von einschneidender Bedeutung. Sie bildet an und für sich einen integralen Bestandteil der Ortsreklame. Nicht weniger bedeutungsvoll ist die Schaufensterreklame. Sie muß einer doppelten Individualität Rechnung tragen — der Individualität des Publikums und der Individualität der Ware. Diese zwei Momente sind unbedingt bei dieser Form der Reklame zum Ausdruck zu bringen. Das Schaufenster hat vorerst die Aufgabe, den präsumptiven Käufer durch Vermittlung des Auges mit der Ware bekannt zu machen. Weiter soll es das Publikum über die Preiswürdigkeit einzelner Gegenstände orientieren. Diese beiden Momente sind im Begriffe der „Ware selbst als Reklameobjekt“ enthalten. Dann dient es aber auch der indirekten Reklame. Als solche wäre jene zu bezeichnen, die weniger einem einzelnen Artikel dient, sondern den Zweck versieht, den Ruf des Hauses als solchen zu festigen, zu zeigen, daß dasselbe mit allen, ins Fach schlagenden Errungenschaften Schritt hält und dadurch das Vertrauen des Publikums gewinnt. Dieses Vertrauen zu einem Kaufgeschäfte, zu einer Firma, ist fast gleichbedeutend, in manchen Fällen sogar wertvoller, als das Vertrauen in die Ware. Es gibt kaufmännische Betriebe, bei denen diese, indirekte Reklame die einzig in Frage kommende ist. Dies gilt insbesondere für kaufmännische Großbetriebe, und für jene gewerblichen Institutionen, die ihre Ware und Erzeugnisse auf besondere Bestellung liefern. Die indirekte Reklame ist für den Kaufmann von so einschneidender Bedeutung, daß derselben in der Psychologie der Reklame ein eigener Abschnitt eingeräumt werden muß. Näher hier auf Details derselben einzugehen, würde weit über den Rahmen dieses Aufsatzes hinausgehen.

Auch diese Reklameform kann zweckentsprechend durch das Schaufenster unterstützt werden. Streng genommen betrifft sie weniger das Schaufenster, die Geschäftsauslage als solche, als vielmehr die ganze „mise en scène“ — die „Aufmachung“ mit der sich ein kaufmännisches Unternehmen präsentiert. Hierbei wird vielfach mit Titeln gearbeitet.

Dies gilt insbesondere für Modegeschäfte. Da liest man bei einem Herrenmodegeschäft „old England“ oder „Zum Prinz von Wales“, bei Damenkonfektionshäusern „à la ville de Paris“, „à la ville de Grenoble“, „Le Louvre“ usw. Heute sind diese Bezeichnungen seltener geworden, und zwar war Deutschland vielleicht der einzige Staat, der systematisch mit dem Ausmerzen fremdsprachiger Reklame-titeln begonnen hat. Inwieweit war dies eine psychologisch richtig wirkende Reklame, inwieweit war es psychologisch gerechtfertigt, wenn der Kaufmann auf sein Schaufenster „maison fondée en 1832“, statt „Gründungsjahr 1832“ in goldenen Lettern anbringen läßt? Ich bemerke, daß ich hier mit dem Ausdrucke „Schaufenster-Reklame“ nicht bloß die der Vitrine bezeichne, die das eigentliche Fenster darstellt, sondern darunter die ganze Fassade des betreffenden Geschäftes, gleichgültig, ob dies nun die Eingangstüre, die Zwischenpfeiler oder das eigentliche Schaufenster ist, verstanden haben will. Zwei psychologische Momente veranlassen wohl den Kaufmann sich der ausländischen Sprache zu Reklamezwecken zu bedienen. Das erste ist die Tatsache, die im alten Spruche zum Ausdruck kommt: „Nemo profeta in patria — kein Prophet gilt im eigenen Lande“ und daß der Käufer vielfach noch die Ware für besser, für preiswerter hält, wenn sie dem Auslande entstammt. An diesem Vorurteile krankte und krankt leider auch noch heute stark das deutsche Publikum. Es muß unstreitig zugegeben werden müssen, daß es Waren gibt, deren Güte vom Ort der Erzeugung abhängig ist. Wir wollen hiebei nicht untersuchen, was die Ursache dieser Tatsache ist. Jedermann weiß, daß beispielsweise die Zigarre, die auf Cuba selbst gedreht wird, besser ist, als die aus demselben Blatte in Bremen gewickelte, daß das Bier, das in Pilsen selbst gebraut wird, immer noch das anderwärts nach Pilsener Art gebrauchte an Wohlgeschmack übertrifft, selbst wenn hiebei ein direkt aus Pilsen importierter Hefepilzstamm bei der Gärung verwendet würde, oder daß eine Pariser oder Wiener Damenhutfabrik eine Damenkopfbedeckung geschmackvoller fertigstellen wird, als ein Hutgeschäft in Italien, England oder Deutschland, gleichwohl diesem dieselben Rohmaterialien zur Verfügung stehen. Diese Beispiele bilden jedoch Ausnahmen. In den meisten Fällen gelang es der modernen Technik und Industrie, insbesondere in Deutschland, Erzeugnisse zu schaffen, die den im Auslande produzierten an Güte gleichkommen. In vielen Fällen werden sogar einheimische Erzeugnisse ins Ausland gesandt, erhalten dortselbst einen ausländischen Fabrikstempel und kommen dann als ausländische Ware nach Deutschland zurück. Ich erinnere an die englischen Leder- und Tuchwaren. Setzt nun ein Herrenmodengeschäft auf sein Schaufenster eine englische Aufschrift, so ist dies selbst mit Berücksichtigung der in der großen Masse vorherrschenden Anschauung, daß Englands Herrenmode tonangebend sei, bloß bedingtermaßen psychologisch richtig. Auch in dem Falle, daß sich das Geschäftshaus

an einem Orte befindet, der zahlreiche ausländische Fremden beherbergt. Ich nenne als Beispiele für deutsche Fremdenzentren: Baden-Baden, Wiesbaden, die böhmischen Kurorte, Meran. In einem solchen Orte wäre der Vermerk am Schaufenster: „english spoken“, oder „on parle français“ zweckentsprechender. Derlei Aufschriften begegnen wir im Auslande auch. Wer Italien vor dem Kriege bereiste, wird verschiedenen Orts die Aufschrift: „man spricht deutsch“ oder „english spoken“ gelesen haben, das Geschäftshaus bezeichnete sich aber durchaus nicht „Zum deutschen Kronprinz“, zur „Queen of England“, sondern blieb bei seinem nationalen Namen „alla città di Roma“, „alla regina Elena“ usw.

Warum ist die ausländische Geschäftsbenennung bloß bedingtermaßen eine psychologisch richtige Reklame? Der Einheimische, der als Käufer in Betracht kommt, wird es bald heraushaben, daß das Seidenhaus trotz seines Namens „a la ville de Lyon“ ein deutsches ist und vom westlichen Nachbar nicht mehr als den Namen entlehnte — dagegen Deutsch-Schweizer (Züricher) Seide führt. In solchen Fällen läuft der Kaufmann Gefahr, sich lächerlich zu machen. Dies ist ungefähr das Schlimmste, das durch eine Reklameanwendung einem Kaufmann passieren kann. Fremde werden sich deshalb nicht mehr zum Geschäft hingezogen fühlen, wenn sie den genannten Titel lesen — es wäre denn, sie schlossen daraus, daß sie in ihrer Landessprache bedient werden. Dies kann jedoch einfacher bekannt gegeben werden, und zwar auf die früher erwähnte direkte Art. Nichtsdestoweniger gibt es Momente, die eine fremdsprachige Titelbezeichnung rechtfertigen, insbesondere in Fällen, in denen es sich tatsächlich um ein fremdes Kaufhaus handelt, wie es vor dem Kriege zahlreiche deutsche in Italien gab. Da ist die Bezeichnung „Deutsches Kaufhaus“ oder „Deutscher Gasthof“ durchaus gerechtfertigt und mehr als ein bloßer Titel. Ein weiteres Moment betrifft nun jene Geschäftshäuser, die einen typischen, östlich-semitischen Namen tragen. Setzen diese ihren Namen auf das Exterieur ihres Geschäftes, werden manche von einem Einkaufe im Geschäft abstehen. Es kann nicht geleugnet werden, daß viele beim Einkaufe ein arisches, christliches Geschäft dem jüdischen vorziehen. Gibt ein solcher Firmeninhaber seinem Hause einen ausländischen Phantasienamen, so schaltet er das konfessionelle Moment, das für viele Kunden in Betracht kommt, aus. Doch wird auch in diesem Falle der Kaufmann durch seine Geschäftsgebarung und Kulanz bei weitem erfolgreicher für sein Unternehmen indirekte Reklame betreiben, als durch den Titel, mit dem er sein Haus schmückt und mit dem er gewisse Vorurteile des Publikums teils bekämpfen, teils von Anfang aus, ausschalten will.

Wenngleich die soziale Revolution, die das Ende dieses Weltkrieges mit sich brachte, eine Art der Reklameanwendung bei uns illusorisch gemacht hat, so ist sie der psychologischen Interesse halber wohl zu besprechen. Sie wird zweifelsohne wieder auftauchen, freilich in einem anderen Gewande.

Es ist die Reklame der Titeln im eigentlichen Sinne des Wortes. Wir finden sie vorzugsweise in jenen Ländern, die monarchistisch regiert sind, am häufigsten in Städten, die eine Residenz beherbergen. Es mag die Titelsucht als solche — eine dem Deutschen besonders tief eingewurzelte Eigenschaft — dabei eine Hauptrolle spielen. Diese ging in manchen Fällen so weit, daß Kaufleute selbst größere Opfer nicht scheuten, um den Titel eines Hof- oder Kammerlieferanten zu erwerben. Beleuchtet man das Bestreben eines Kaufmannes, für sein Unternehmen diesen Titel zu erwerben, kritisch, so kommt man zu folgendem Ergebnis: Der Kaufmann findet in demselben eine Art der Anerkennung oder Auszeichnung seines Hauses oder seiner Person durch seinen oder einen fremden Landesfürsten, sein Geschäft wird dadurch halb-offiziell zu einem erstklassigen Unternehmen gestempelt, sein Kredit wird gefestigt. Inwieweit kann nun ein Kaufmann diesen Titel für Reklamezwecke verwerten und wie wirkt diese Reklameart psychologisch? Die Wirkung setzt sich aus mehreren, gänzlich verschiedenen Komponenten zusammen und der einzelne reagiert der Masse verschieden darauf. Nehmen wir den Fall an, das Geschäftshaus läge in einer Residenz und wäre eine Juwelenhandlung. Ein Teil des Publikums — der Hochadel, die Plutokratie, die Gesellschaft der oberen Zehntausend, werden den Juwelier aufsuchen, da es zum guten Ton gehört, sich dort einen Schmuck zu erwerben, wo ihn der Landesfürst besorgen läßt. Der Liebhaber schöner Steine wird in Erwägung ziehen, daß dortselbst wirklich nur erstklassige Stücke zum Verkauf gelangen und wird deswegen das Haus aufsuchen. Ein dritter, ein Parvenu, wird dagegen dort Käufer werden, weil es ihn schmeichelt, sich desselben Geschäftes bedienen zu können, bei welchen der Landesherr und ungezählte Mitglieder des Hochadels zu Kunden zählen. Anders verhält es sich beim Kaufmann, der Lieferant eines größeren Verbandes, wie des deutschen Offiziersvereins, der Marine, des österreichischen Staatsbeamtenverbandes, eines Universitätsinstitutes oder ähnlicher Körperschaften ist. Diese Titel dürften zwar auch zum größten Teile durch die Revolution hinweggefeht worden sein, doch werden sicherlich ähnliche erstehen. Für die Besprechung der psychologischen Wirkung ist es ziemlich belanglos, ob ein Geschäftshaus den Titel eines Soldaten- oder Arbeiterratliefersanten oder einen der vorgenannten führt. Alle diese Verbandstitel haben eine realere Grundlage als jene eines Hof- oder Kammerlieferanten, sie sagen dem präsumptiven Käufer: hier kaufe ich gediegener und preiswerter. Psychologisch ist die Reklameart, die es ermöglicht, den Passanten, auch ohne persönlichen Versuch, von der Güte, Gediegenheit und Preiswürdigkeit der Ware zu überzeugen, eine der wertvollsten. Sie wirkt dadurch, daß sich das Vertrauen, daß der einzelne in die ganze Kaste der Staatsbeamten, der Offiziere oder in die Tüchtigkeit eines Institutes hat, auf das Kaufhaus überträgt. Dem

Kaufmann kommt dies zunutze. Ähnlich verhält sich hinsichtlich ihres Wertes die Reklame, die der Kaufmann mit dem Gründungsjahr seines Geschäftes macht. Dieser Reklameart begegnen wir häufig bei englischen Kaufleuten. Den Jüngern Merkurs, die den britischen Inseln entstammen, wohnt eine beneidenswerte konservative Tendenz inne¹⁾. Trotz aller Errungenschaften der Neuzeit, die sich die Kaufleute Albions zunutze machen, hängen sie mit beispielgebender Zähigkeit am alten. Das „old England“ ist geradezu sprichwörtlich geworden. Sie begnügen sich nicht, das Gründungsjahr des Hauses ersichtlich zu machen, sondern drücken auch ihren Erzeugnissen den Stempel des alten auf. Als praktische Beispiele nenne ich die altbekannte englische Bratenwürze „Worcestershire Sauce“, die verschiedenen „Yame“-erzeugnisse, die Produkte ihrer Tabaksmanufactur, Nadel- und Zwirnerzeugnisse, die englischen Whiskymarken.

Die Verwertung des Gründungsjahres als solches zu Reklamezwecken fußt auf folgenden psychologischen Tatsachen: Der Anblick einer wetterharten Eiche, eines alten, wohl erhaltenen Gebäudes flößt uns Bewunderung, bisweilen Ehrfurcht ein. Wir respektieren daran nicht bloß die Zeit, die dieser Baum oder jenes Schloß miterlebt hat, sondern es verknüpft sich in uns unwillkürlich damit die Vorstellung des gediegenen, kräftigen. „Stark wie eine Eiche, fest wie eine Burg“ — dies sind Ausdrücke, die jedem geläufig sind. Diese Vorstellungen fixieren sich auch in unserem Bewußtsein mechanisch, wenn wir an einem Kaufhause vorübergehen, und an demselben lesen: Gründungsjahr 1818. Da verbindet sich ohne unser Zutun mit dieser Zahl die Vorstellung des starken, kräftigen, soliden. Kommt nun dieses Geschäft für uns als Kaufstätte in Betracht, so kettet sich an diese Vorstellung automatisch eine weitere an, nämlich die, daß die Ware, die hier zum Verschleiß gelangt, dem Hause entspricht, daß sie solid ist. Dies ist eine notwendige Folgerung — ist doch gewissermaßen die Ware das Kind des Geschäftes zu nennen. Als weiteres Moment kommt bei dieser Reklame noch die Erfahrungstatsache in Betracht, daß in jenem Lande, in der der Kaufmann konservativ ist, der Kunde es auch ist. Der Hang zum Althergebrachten ist nicht bloß eine Nationaleigenschaft des Briten, sondern wohnt auch dem Deutschen inne. „Bediente sich mein Großvater und Vater beim Zigarreneinkaufe des Geschäftes ‚A‘ und waren sie durch ein halbes Jahrhundert dortselbst zufrieden, warum soll ich mich beim Einkaufe desselben Artikels an ‚B‘ wenden“ so denkt ein großer Teil des Publikums in den genannten Ländern. Diesem Konservativismus liegt eine Erscheinung zugrunde, die am besten durch das plattdeutsche Sprichwort, das wie alle Sprichwörter auf einer Jahrhunderte alte Erfahrung fußt, zum Ausdruck gebracht wird: „Wat der Bur nich kennt, dat freet hei nich“. Dieser Spruch gilt

nicht bloß für die Landbevölkerung, sondern auch für den Bürger und Städter. Ältere Leute spielen besonders ungern Versuchsobjekte und denken nicht daran, ein neues Geschäft auszuprobieren, vorzüglich, wenn es in der Familie traditionell war, sich eines bestimmten Geschäftshauses zu bedienen. Die Jahreszahl der Gründung wird somit in Verbindung mit dem gleichgebliebenen Namen diesen Hang im einzelnen unterstützen und kräftigen.

Anschließend daran wäre zu erwähnen, daß zu Beginn des Krieges zahlreiche kaufmännische Unternehmungen, Hotels, Kaffee-Restaurants usw. ihren Namen änderten. So wurde aus einem Hotel zum König von England ein Großgasthof zum deutschen Kaiser, so verschwand in einer deutschen Großstadt ein russischer Hof usw. Manches Konfektionshaus fand sich bemüßigt, den durch Jahrzehnte geführten englischen oder französischen Namen zu streichen und nicht immer durch einen glücklich gewählten deutschen zu ersetzen. Diese Namensänderung mag politisch vielleicht gerechtfertigt gewesen sein, vom kaufmännischen-national-ökonomischen war sie es gewiß nicht — vom Standpunkte der Reklametechnik ein Fehler. Ähnliches gilt auch beim Verkaufe eines Geschäfts, bei welchem der neue Inhaber den Namen des früheren Besitzers löscht. Der gute Name eines Geschäftes ist eine gar wertvolle Pflanze im Garten des Kaufmannes. Die für denselben gemachte Reklame ist der Dünger, der ihr zugute kommt. Die Namensänderung wäre mit dem Versetzen der Pflanze vergleichbar. Bei diesem Vorgang geht zum größten Teil all das verloren, was der Gärtner an Arbeit, Zeit und Düngen zum Verbessern des Bodens angewandt hat, selbst im Falle, daß die Pflanze mit dem ganzen Wurzelballen versetzt wird. Sie wird trotz des Umstandes, daß sie an einen sonnigeren, mit besserer Erde versehenen Platz kommt, durch Jahre an dieser Versetzung leiden. Manche Pflanze wird sich zeitlebens nimmer davon erholen. Je älter die Pflanze ist, umso gefährlicher wird für sie eine Versetzung werden. Dasselbe gilt von der Namensänderung eines kaufmännischen Unternehmens. Wie es in der Gärtnerei absolute Indikationen zur Vornahme dieses Eingriffes gibt, bestehen auch solche hinsichtlich der Namensänderung. Beide sollen nicht mutwillig unternommen werden, sondern nur im Falle, daß vitale Interessen in die Wagschale fallen.

Der Name oder die Bezeichnung eines Geschäftes muß in einem gewissen proportionierten Verhältnis zu dem Hause stehen. Durch einen schlecht gewählten oder übertriebenen Namen oder Titel macht sich ein Kaufhaus leicht lächerlich. Dadurch schadet es sich in zweifacher Weise. Direkt dadurch, daß sich im Publikum die Meinung festsetzen wird, daß der betreffende Kaufmann nicht reell zu nehmen ist, indirekt dadurch, daß er seiner Konkurrenz die Waffe zu seiner Bekämpfung selbst in die Hand drückt. Hinsichtlich Bezeichnungen oder Titeln von Unternehmungen wird beispielsweise im südlichen Nachbarstaate, in Österreich, nur allzuhäufig be-

¹⁾ Eingehenderes hierüber in der Psychologie der Reklame, allg. Teil von Dr. C. Herting. Anmerkung des Verfassers.

wiesen, daß Kaufleute und Unternehmungen auf psychologisch richtiges Arbeiten wenig Wert legen. Jedem aufmerksamen Besucher Wiens oder deutsch-österreichischer Provinzstädte wird es aufgefallen sein, daß man nirgends in der Welt soviel „erste“ Geschäfte, Unternehmungen und Betriebe wie hier findet. So gibt es eine I. (früher k. k. privilegierte) Donau-Dampfschiffahrtsgesellschaft, einen ersten Wiener Konsumverein, eine erste Wiener Groß-Schlächtereieraktiengesellschaft, eine erste Wiener Appetitbretzelfabrik, erste Rollfuhrwerks- und Leichenbestattungsunternehmungen und gar viele andere. Was bezwecken nun die genannten Unternehmungen mit diesen Epitheta? Offenkundig sagt sich der betreffende Geschäftsinhaber: Wenn ich auf mein Firmenschild vor das Wort „Appetitbretzelfabrik“ das Prädikat „erste“ setze, so weiß das Publikum, daß ich das älteste Geschäft dieser Art am Platze bin. Es muß daraus folgern, daß ich die größte und beste Erfahrung habe und muß weiter annehmen, daß meine Produkte am vollwertigsten und preiswertesten sind, da ich am ökonomischsten arbeite. Das Publikum wird dadurch Vertrauen in die Güte meiner Ware und Erzeugnisse haben und lieber bei mir als bei einer anderen Firma kaufen. Oder identifiziert, wollend oder unbewußt der Benützer dieser Reklameanwendung, die einen ganz besonderen Lokalcharakter trägt und nur für die betreffende Stadt meistens in Frage kommt, den Ausdruck erste(r) mit erstklassig, beziehungsweise beabsichtigt er das Publikum zu dieser Identifizierung zu verleiten? Dies täte er vermutlich auf Grund eines Schlusses „per analogiam“, nach welchem in der Bahn oder am Schiffe die erste Klasse die vornehmste und beste, in der Schule der „Erste“ der beste, beim Wettrennen das erste Pferd den Sieg davonträgt und alle Konkurrenten schlägt, im Theater die ersten Logen- und Parkettsitze die besten sind. Diese Schlußfolgerung ist ein Fehlschluß, wenn sie auf geschäftliche Unternehmung übertragen und angewandt wird, da die Prämissen nicht dieselben sind. Der Ausdruck Erste(r) bezieht sich hier rein auf das zeitliche — sie sind die erstgegründeten — nicht aber auf die Charakterisierung der Qualität des Unternehmens, das jedoch der Inhaber so qualifiziert erscheinen lassen möchte. Daß ein „erstes“ Unternehmen von Haus aus immer das beste sein muß, ist nicht richtig. Es ist viel naheliegender, daß das zweite oder dritte, mit einem Worte eines der später entstandenen, das bessere ist. Denn diese werden die Kinderkrankheiten, die jedes neue Unternehmen durchzumachen hat, zu vermeiden wissen. Später gegründete Unternehmen derselben Art werden bestimmt werden, alles aufzubieten, um die bereits bestehende Konkurrenzfirma der „Ersten“ erfolgreich bekämpfen zu können. Sie werden eine stärkere Reklamekampagne führen, werden eine preiswertere Ware zu liefern trachten, werden dem Publikum gegenüber eine größere Kulanz an den Tag legen. Und kommt es infolge zu geringen Bedarfes nicht zur Gründung eines zweiten Unter-

nehmens — dann ist die Bezeichnung „Erste(r)“ überflüssig und würde der einfache Titel auch genügen. Freilich käme hierbei mancher Gründer- und Erfinderstolz nicht auf seine Rechnung. Ein solches Moment sollte aber bei einem psychologisch richtig arbeitenden Kaufmann oder Unternehmen für die Wahl der Bezeichnung nie bestimmend sein.

Nicht ohne Humor setzte ein Pariser Schaubudenbesitzer die Richtigkeit des Gesagten zu seinem Vorteil in praktische Werte um. Einige Jahre vor dem Kriege konnte man auf dem Champs Elysée drei Hanswurstbuden, dicht aneinander gedrängt, sehen. Die erste trug die Aufschrift: *Le vieux Guignol* (der alte, also der erste), gleich darauf kam jene, die sich als „*Le vraie Guignol*“ bezeichnete. An der dritten las man nun: „*Le nouveau Guignol!*“ Dieser Besitzer hatte sich nun die Reklameaufschriften der beiden anderen in richtiger Erkenntnis zunutze gemacht. Er verband die Echtheit mit dem Fortschritte. Das Publikum bewies durch seinen Zuspruch, daß seine Reklame die richtigste, er, der geschäftstüchtigste unter den dreien war.

„Die äußere Erscheinung eines Menschen ist für die Beurteilung seines Inneren nicht maßgebend“, das behaupten gar manche, insbesondere Vertreter der älteren Generation. Sie führen zur Erhärtung ihrer Behauptung an, daß es hochbedeutende Männer auf allen Gebieten der Kunst und Wissenschaft gab, die häßlich und unscheinbar waren und doch hervorragendes, unübertroffenes leisteten, so beispielsweise Schopenhauer, Sokrates, Leonardo da Vinci, Prinz Eugen von Savoyen, der seiner schwächlichen, unscheinbaren Gestalt wegen der kleine „Abbé“ genannt wurde. Und in der Tat gab es eine ganze Reihe geistig hochstehender Persönlichkeiten, die auf ihre äußere Erscheinung wenig Wert legten. Im allgemeinen dürfen wir uns jedoch nicht der Auffassung verschließen, daß das Äußere eines Menschen doch in einem gewissen Zusammenhang zum inneren Menschen steht. Ein Mann, der auf Reinlichkeit seiner Hände, auf Sauberkeit seines Gesichtes, Kleidung und Wäsche hält, wird auch sonst eine reinliche Natur sein. Ein Mann von Geschmack wird auch seinem Exterieur, seiner Wohnung den Stempel desselben aufdrücken. Ein kokettes Mädchen wird sich anders kleiden, als jene, die sich zum Eintritt in ein Kloster vorbereitet. Unwillkürlich ist der erste Eindruck, den wir bei der Begegnung eines Menschen haben, für dessen Beurteilung mitbestimmend. Frauen haben diesbezüglich ein überaus feines Empfinden. Ihnen sagt gewissermaßen ein inneres Gefühl, ob ihnen ein Mensch sympathisch oder unsympathisch ist — ohne daß sie sich über die psychologischen Gründe dieser Erscheinung klar werden. Diese Tatsache ist — ich möchte fast sagen — vollinhaltlich auf das Gebiet des kaufmännischen Leben zu übertragen. Der Kaufmann präsentiert sich am Orte durch sein Schaufenster. Die erste Begegnung mit jenen, die für ihn geschäftlich in Betracht kommen, seine präsumptive Kundschaft, erfolgt durch die

Auslage. Durch sie soll der Fremde ein allgemeines Bild des Geschäftshauses erlangen. Hier hat die individuelle Reklame das ergiebigste und ersprießlichste Feld der Tätigkeit. Die Möglichkeiten und Abstufungen dieser individuellen Reklameart sind Legion. Es würde weit über den Rahmen dieses Aufsatzes führen, wollte man alle Einzelheiten derselben zur Sprache bringen, analysieren und in bezug auf ihre psychologische Wirkung auf das Publikum untersuchen. Bei dieser Reklameart sind einzelne psychologische Momente grundlegend. Sie bilden gewissermaßen das Skelett, den Rohbau. Die Einzelheiten der Ausführung des Reklamagesamtbaues sind ungemein variabel und von zahlreichen Faktoren abhängig. Sie müssen bei einer richtigen Schaufenster-Reklame stets dem besonderem Falle angepaßt werden. Hier, bei dieser Reklameart wird vor allem der Individualität, und zwar im doppelten Sinne, Rechnung getragen werden: der Individualität des Publikums und der Individualität der Ware. Ein Geschäftshaus, das Artikel zum Verkaufe bringt, die der Mode unterworfen sind, wird den Aufbau seines Schaufensters dieser anpassen müssen. Es wird Sache des Arrangeurs sein, die neuesten, begehrtesten Artikel im wahren Sinne des Wortes ins rechte Licht zu setzen. Ähnliches gilt auch von einer Buchhandlung, sie arbeitet dann psychologisch richtig, wenn sie die neuesten Erscheinungen von Bedeutung, die der Büchermarkt brachte, in die Auslage gibt. Hier wird freilich die Schaufenster-Reklame nur dann wirklichen Wert haben, wenn die anderen Reklameformen — wie Autoritätsreklame, Zeitungsreklame usw. bereits auf das Publikum eingewirkt haben. Hier wird sich die Konkurrenz der verschiedenen Reklameanwendungen besonders notwendig erweisen.

Auch andere Geschäftshäuser, als die genannten, werden häufig die Anordnung und Gruppierung im Schaufenster zu wechseln haben, wenn sie psychologisch arbeiten wollen. Es ist eine Tatsache, die wir alltäglich beobachten, daß wir an Dingen, die wir ständig sehen, sei es nun ein Denkmal, eine Kirche, irgend ein architektonisches Monument oder eine Gartenanlage — achtilos vorübergehen und kaum eines Blickes würdigen. Unser Blick wird jedoch durch einen Kranz, der an den Fuß einer Statue gelegt ist, sofort gefesselt werden. Wir werden einem Hause, an dem wir Tag für Tag vorübergehen, unsere Aufmerksamkeit widmen, wenn wir es plötzlich, statt im gewohnten Grauschwarz, in einem strahlenden Weiß erblicken. Dasselbe gilt von dem Auslagefenster in einer Stadt, in der wir ständig leben und die in Straßen liegen, die wir täglich oder wöchentlich zu durchschreiten haben. Um unsere Aufmerksamkeit wachzurufen, wird sich weniger eine Umgruppierung im Schaufenster als die Farbenwirkung (Farbenänderung) eignen. War unser Auge durch vierzehn Tage an den Anblick des sanften Goldtones der braunen Muskatdattel im Schaufenster einer Südfrüchtenhandlung gewöhnt, so wird das leuchtende Gelbrot eines im selben Fenster aufgeschüt-

teten Apfelsinenhaufens unsere Netzhaut auch beim raschesten Vorüberkommen reizen. Das Schaufenster einer Wäschehandlung, dem keine vorübergehende Dame mehr Beachtung schenkte, da es seit Wochen dieselben weißen Battisthemden und Spitzentaschentücher zeigte, wird plötzlich die Aufmerksamkeit erregen, wenn statt des gewohnten Weißes ein sattes Lila oder zartes Blau die Hauptfarbe, das Leitmotiv in der Komposition der Auslage ist. Diese Wirkung wird bei entsprechender Anpassung bei jedem Schaufenster erzielt werden können. Bei allen kaufmännischen Betrieben, die mit Käufern aus dem Straßenpublikum zu rechnen haben, wird beim Arrangement der Schaufenster auf einen häufigen krassen Farbenwechsel hingearbeitet werden müssen.

Psychologisch ebenso interessant wie richtig ist nachfolgend besprochene Schaufenster-Reklame. In Theaterstädten sieht man häufig in den Auslagefenstern von Herrenmodengeschäften, Schuhwarenniederlagen, Juwelieren, Blumenhandlungen, Damenkonfektionshäusern usw. die photographischen Reproduktionen bedeutender Künstler oder Künstlerinnen ausgestellt. Das Primäre hierbei ist das Bestreben des betreffenden Impresario, den Operettenstar, den Vortragsmeister, die Virtuosa oder Diva durch das Lichtbild dem Publikum der Stadt bekannt zu machen und für dieselben zu interessieren. Er geht dabei von der zweifelsohne richtigen Auffassung aus, daß ein beträchtlicher Teil des für ihn in Frage kommenden Publikums durch die elegante Auslage verleitet, stehen bleiben und dadurch den Blick auf das Konterfei seiner Künstlerin heften wird. Diese Folgerung wird durch die Tat bestätigt. Das interessante daran ist aber der Umstand, daß die eigentlich für den Künstler beabsichtigte Reklame in nicht unbedeutenden Maße dem betreffenden Geschäftshause zugute kommt. Der Grund hierfür liegt in der Tatsache, daß der Passant, durch diese auffallende Neuigkeit veranlaßt, einen Blick ins Schaufenster wirft. Hier konkurriert Farbenwirkung und Objekt. Ein großes Bild einer Operettendiva auf blendend weißen Karton setzt einen ganz artigen, auffallenden Fleck in den Rot oder Grün der Schaufenster einer Blumenhandlung oder in die Auslage eines Herrenmodengeschäftes, in welcher dunkle Töne überwiegen. Außerdem wird auf das Herrenpublikum das Bild an sich eine Anziehung ausüben und dasselbe zu einem längeren Aufenthalt vor dem Objekt verleiten. Diese Art der Reklame könnte als ungewollte, reziproke Schaufensterreklame bezeichnet werden. Das Prinzip derselben könnte unstreitig vorteilhaft auch rein kaufmännisch verwertet und dieselbe könnte aus einer ungewollten in eine gewollte reziproke Reklame verwandelt werden.

Der Norden bedingt für den Kaufmann durch viele Monate des Jahres infolge der Kürze des Tages die Anwendung des künstlichen Lichtes. Dasselbe beobachtet man im Süden, wo wegen der allzu heißen Tagesstunden sich durch Monate das Geschäftsleben in den Abendstunden — also ebenfalls

bei künstlicher Beleuchtung, abspielt. Vermag das Schaufenster an sich durch seine dekorative Farbenwirkung die Aufmerksamkeit zu erregen, so muß diese Fähigkeit in erhöhtem Maße der Beleuchtungstechnik, die bei einem Schaufenster Anwendung findet, zuerkannt werden. Auch hier spielt die Farbenwirkung eine Rolle. Das menschliche Auge erscheint für Rot und Grün besonders empfänglich. Werden zu Beleuchtungszwecken diese Farben gewählt, so genügt eine leichte Nuanzierung nach einer dieser Farben, um den Erfolg der Lichtquelle zu fördern. Bei gleichbleibender Lichtstärke wird die Aufmerksamkeit der Passanten durch Einschalten einer solchen stärker erregt als durch das normale Gasglühlicht, durch die Metallfadlampen oder durch das violettweiße Licht der Kohlenbogenlampe. Wenngleich das grünliche Licht der Quecksilberbogenlampe erwiesenermaßen fast ebenso intensiv auf unser Auge wirkt, wie das rötliche, wird man letzterem doch in den meisten Fällen bei der Schaufensterreklame den Vorzug geben müssen. Das grünliche Licht läßt eine Warenauslage derart fahl erscheinen, daß einzelne Farbensnuancen feinerer Stoffe nicht zur Geltung kommen, Lebensmittel mitunter eine geradezu ungünstige Färbung erhalten. Diese Außenbeleuchtung kann nun wieder durch eine entsprechend starke Beleuchtung im Schaufenster selbst paralisiert werden. In diesem Falle wäre die außerhalb des Hauses vor der Auslage angebrachte Lichtquelle gewissermaßen das Lockmittel. Daß eine helle, starke Beleuchtung diesen Namen verdient und tatsächlich ein solches für animalische Wesen ist, beweisen uns zahllose Beobachtungen aus dem Tierreiche (Nachtfalter, Insekten überhaupt, Fische, Fledermäuse usw.) und am Menschen. Das Streben nach Licht ist in seinem Wesen tief und fest verankert. In der Mythologie finden wir bereits die Verehrung des Lichtes. Das Streben nach Licht ist fast sprichwörtlich geworden. Heute wird es wohl meistens im übertragenen Sinne angewandt — man verbindet mit dem Begriff Licht den der Wahrheit — man spricht von einem Streben nach Licht und Wahrheit. Das primäre, im Unterbewußtsein vorhandene, ist jedoch das Streben nach einer realen Lichtquelle. Die Lichtreklame am Orte des Verkaufes wird daher dann richtig angewandt sein, wenn der Reklamer diese, dem Menschen, von seinen Urfängen innenwohnende Veranlagung bei seiner Tätigkeit ins Kalkül zieht und intensiv verwertet.

Im Süden und Orient fehlt das Schaufenster. Hier breitet der Verkäufer im Bazar seine Ware aus. Ähnliches finden wir auch in Italien, Spanien und Portugal. Die Verkaufsstätte ist hier auch gleichzeitig die Warenauslage. Zwischen beiden besteht hier keine räumliche Trennung. Der Fremde durchwandert aus Neugierde den Bazar. Ohne zu wollen betritt er hier die Verkaufsstätte. Eine dem Fremden deutlich sichtbare Abgrenzung der Geschäftssphäre des einen oder anderen Kaufmannes existiert hier ebensowenig, wie bei einem Kaffeehaus am Markusplatz in Venedig. In echt orien-

talisch = zuvorkommenden Geschäftssinn wird der Verkäufer den Fremden in seinem Rayon durch Anbieten von Zigaretten, Kaffee und Sitzgelegenheit festzuhalten versuchen. Der Händler versteht es, den präsumptiven Käufer in eine behagliche Stimmung zu versetzen und rechnet damit, daß in einer solchen Gemütsverfassung ein Geschäftsabschluß leichter zustande kommt. In Mittel- und Nordeuropa ist das Schaufenster durch die klimatischen Verhältnisse bedingt, von der Verkaufsstätte räumlich getrennt. Diese betritt infolgedessen bloß derjenige, der die Absicht trägt, ein bestimmtes Objekt käuflich zu erwerben. Wie durch die räumliche Anlage eines Kaufhauses in unseren Breitegraden ein festgelegter Unterschied zwischen diesem und einem orientalischen Bazar besteht, besteht auch in der Psyche beider Käufer ein solcher. Der moderne europäische Kaufmann wird sich nicht die Gunst seiner Kunde durch solch primitive Mittelchen zu erwerben brauchen. Dem germanischen wie britischen Geschäftsmann wird eine derartige, „*Capatio benevolentiae*“ — ein derartiges Haschen nach Gunst“ geradezu als kaufmännisch verwerflich, als unfair erscheinen. Und doch wird derselbe in gewissem Sinne, in sublimierter Form das Prinzip, die Gunst des präsumptiven Käufer zu gewinnen, anerkennen müssen. Es ist eine psychologische Tatsache, daß man leichter mit einem Gutgelaunten als mit einem Verärgerten ein Handelsgeschäft zum Abschluß bringt. Die Geschäftskunde, die Ladenkundschaft braucht sich an ihre Einkaufsstelle durchaus nicht „wie zu Hause“ fühlen, sie darf jedoch auch nicht durch das Gesamtmilieu in eine Stimmung gebracht werden, die ihr Mißhagen erregt. Große Kaufhäuser tragen diesem Faktor seit Jahren Rechnung. So haben sie Erfrischungs- und Erholungsräume mit musikalischen fünf-Uhr-Tees, Konditoreien, Lesezimmer usw. in ihren Verkaufslökalen eingerichtet. Dies ist für einzelne kaufmännische Unternehmungen, die Waren einer speziellen Industrie oder Erzeugnisse eines besonderen Gewerbes zum Verschleiß bringen, nicht möglich. Nichtsdestoweniger wird es im Interesse eines jeden kaufmännischen Betriebes gelegen sein, dem Verkaufslökal einen gediegenen Charakter zu geben, der durchaus keinen steifen Eindruck zu machen braucht. Die Kunde wird durch gefälliges Entgegenkommen und durch rasche, jedoch jeder Überhastung barer Bedienung in eine geneigtere Stimmung kommen — als durch unfreundliches Wesen, durch endloses Wartenlassen, durch geringe Aufwendung von Interesse von Seite des Verkäufers. Wenn sich auch hier keine allgemein gültige Regel festlegen läßt und es der Personenkenntnis des einzelnen Verkäufers, ja vielfach seinem Empfinden anheim gestellt bleiben muß, wie er der Kunde entgegenzutreten hat, so muß doch der Satz das Leitmotiv beim direkten Verkaufe maßgebend sein: Jede Kunde ist so zu bedienen, daß den Wünschen derselben vollstes Interesse entgegengebracht wird, daß sich der Verkäufer während des Kaufaktes ausschließlich dem Käufer

widmet, sich durch nichts davon abbringen läßt und nur für den Käufer da ist.

Die Erfahrung in der Beurteilung der Kunde, wie der Verkehr mit derselben, ist für die Geschäftsreklame, die den integralsten Bestandteil der Ortsreklame darstellt, von ganz besonderer Wichtigkeit, von einem Werte, der vielfach den Wert der neuesten Warenkenntnis, welche zu den fundamentalsten kaufmännischen Eigenschaften zählen muß, an Bedeutung übertrifft. Diesbezügliche Einzelheiten führen auf das Gebiet der „persönlichen Reklame“ und können nur im Zusammenhange mit einer ganzen Reihe anderer Fragen behandelt werden.

Zum Schluß möchte ich noch auf eine Erscheinung der Ortsreklame hinweisen. Zahlreiche Kaufleute bringen Firmenschilder oder andere Hinweise auf die, im Geschäfte zum Verkauf gelangenden Artikel senkrecht auf die Straßenrichtung an. So sieht man bei Uhrenniederlagen mächtige Uhren, bei Optiker Thermometer, Brillen, bei Zigarrenhandlungen meterlange Zigarren usw. hervorspringend angebracht. Geschäftslokale, die an einer Straßenecke oder neben einen über die Straßebaulinie hervorstehenden Gebäude liegen, bringen an diesen ihre Aufschrift mit einem Fingerweis nach dem Geschäftseingang an. Diese Form der Reklameanwendung verfolgt den Zweck, in ganz besonderer Weise die Aufmerksamkeit der Passanten auf die Verkaufsstätte zu lenken. Der Blick der Vorübergehenden muß an der vorspringenden Mauerecke haften. Ist der Passant nun infolge der Lage seiner Wohnung oder durch seinen Beruf gezwungen, täglich vorbei zu kommen, wird der Name des betreffenden Geschäfts sozusagen in sein Gedächtnis gehämmert. Nachts wird vielfach diese grell beleuchtet. Diese Reklameart bildet den Übergang zur eigentlichen Plakat- und Lichtreklame, die infolge der Mannigfaltigkeit ihrer Anwendung nicht mehr strenge zur eigentlichen Ortsreklame zählen kann, sondern in das Gebiet der Verkehrsreklame, des Künstlerischen, Druckwerksreklame fällt.

Wer ist Werbefachmann?

Über die Voraussetzungen, die zur Führung der Bezeichnung Werbefachmann berechtigen, bestehen Zweifel und Meinungsverschiedenheiten. Diese machen sich besonders bei dem Bemühen der am Werbewesen beteiligten Personen, auf die Neugestaltung des Werberechtes Einfluß zu gewinnen, geltend. Die Unterzeichneten sehen sich daher veranlaßt, ihre Stellungnahme zu dieser Frage in folgenden Leitsätzen festzulegen:

1. Werbefachmann ist, wer mit dem Werbewesen allgemein vertraut ist und es in wissenschaftlicher oder praktischer Hinsicht beherrscht und pflegt.

2. In wissenschaftlicher Hinsicht ist erforderlich:

a) Kenntnis der Methoden und Ergebnisse der Werbewissenschaft;

b) Fähigkeit, sie durch wissenschaftlich beachtenswerte Arbeiten zu fördern und
c) vorzugsweise Pflege der Werbewissenschaft.

3. In praktischer Hinsicht ist erforderlich:

a) Kenntnis der Werbemittel;

b) Fähigkeit, sie zweckmäßig zu handhaben und

c) berufsmäßige Ausübung der Werbetätigkeit.

4. Wissenschaftliche Beherrschung des Werbewesens wird angenommen:

a) auf Grund von wissenschaftlich beachtenswerten literarischen Veröffentlichungen (wissenschaftlich beachtenswert sind solche Arbeiten, die zum Abdruck in anerkannt streng wissenschaftlichen Zeitschriften geeignet sind);

b) auf Grund eines Forschungs- oder Lehrauftrages an öffentlichen Schulen über ein umfassendes Gebiet des Werbewesens und

c) auf Grund eines Fachexamens an einer Handelshochschule.

5. Praktische Beherrschung des Werbewesens wird angenommen auf Grund mehrjähriger praktischer Werbetätigkeit im Falle verantwortlicher Leitung umfassender Werbemaßnahmen.

Nicklisch. Seyffert. Lysinski.

Wissenschaft und Praxis in neueren Arbeiten über Reklame.

Von Rudolf Seyffert, Mannheim.

Wer das Werbewesen in den letzten Jahren aufmerksam beobachtet hat, der kann eine Menge Werdendes im Bemühen um klaren Inhalt, feste Form, scharfe Grenzen sehen. An ganz verschiedenen Plätzen, in Mannheim, in Berlin, in Köln, setzten Bestrebungen ein, um die Lehre von der Reklame zu begründen und aufzubauen. Ihren Niederschlag fanden sie in zahlreichen Veröffentlichungen, von denen ein guter Teil sich um die Frage der Form des Reklameunterrichts bemühte. Davon handelte mein letztes Referat.

Diesmal seien mehr die Arbeiten betrachtet, die eine mehr lehrhafte Absicht haben und somit mit der von Reklamefachleuten oft aufgeworfenen Frage in Zusammenhang stehen: Kann man Reklame überhaupt erlernen?

An erster Stelle sei hierzu die in zweiter Auflage 1916 herausgekommene Arbeit von Victor Mataja: Die Reklame, München und Leipzig, Verlag von Duncker & Humblot, genannt. Was ich über die 1910 erschienene erste Auflage gesagt habe¹⁾, gilt im vollen Umfange auch für die zweite. Eine ausführlichere Besprechung dieser zweiten Auflage habe ich im Plakat Jahrgang 8, Seite 126 gebracht. An dieser Stelle deshalb nur einige Bemerkungen zu dem Abschnitt „Wissenschaft und Reklame-technik“.

¹⁾ In Seyffert, Die Reklame des Kaufmanns. Verlag von G. A. Gloeckner, Leipzig 1914, S. 229.

Nach Mataja kann jetzt noch von keiner Reklame-Wissenschaft gesprochen werden. „Die Praxis der „Reklame baut sich, gänzlich oder vorwiegend, auf „Routine und Empfinden, auf Beobachtungen und „Erfahrungen auf, die zu sammeln der Verlauf des „Geschäftslebens Gelegenheit bietet“ (S. 332). Zu dieser rein praktischen Grundlage der Reklame-technik hätte nun ein zweites zu treten: „Damit „man aber von wissenschaftlichen Untersuchungen „sprechen könnte, müßte die Verarbeitung der- „artiger Erfahrungen nach streng methodischen Ge- „sichtspunkten und die Ergänzung unseres Wissens „durch systematische, von Zufälligkeiten unab- „hängigen Feststellungen erfolgen.“

Einer der Wege, zu diesen Unterlagen zu kommen, ist die Anwendung exakter Untersuchungsmethoden. Solche sind vor allem auf physiologischen und psychologischen Gebieten durchaus gegeben. Es kann so die Erkennbarkeit von Farbe auf Farbe festgestellt, die Lesbarkeit von Schriften ermittelt, die Abblendedauer bei Lichtreklame berechnet werden. Durch das psychologische Experiment ist es möglich, in einem bestimmten Rahmen, nämlich im Rahmen der Versuchsanordnung, eine bestimmte Frage restlos zu lösen, unzweideutig zu beantworten. Entspricht die Versuchsanordnung allen wesentlichen gegebenen Tatsachen der wirklichen Reklameabwicklung oder weiß sie diese Tatsachen durch gleichwertige auszuwechseln, so sind die Ergebnisse solcher Experimente Gebrauchsformeln, die ohne weiteres in die Reklamepraxis zu übernehmen sind.

Die Frage bei der Beurteilung experimental-psychologischer Untersuchungen wird also stets sein müssen: Wiederholte bzw. ersetzte die Versuchsanordnung die Wirklichkeit? Nur wenn sie bejaht werden kann, darf das Ergebnis Anspruch auf allgemeinere Geltung erheben.

Die Zahl der wirklich durchgeführten psychologischen Versuche auf dem Gebiete der Reklame ist zumal in Deutschland gering, die Zahl der einwandfrei durchgeführten noch kleiner.

Über zwei in jüngster Zeit gemachte berichtet die vorliegende Zeitschrift in ihrem 11. Jahrgange, Heft 7/9 und im 12. Jahrgange Heft 1/3. Es handelt sich um zwei Veröffentlichungen des Betriebswissenschaftlichen Instituts Mannheim über von E. Lysinski im Institut durchgeführte Arbeiten „Zur Psychologie der Wortmarkenreklame“ und „Zur Psychologie der Schaufensterreklame“. Beide Arbeiten haben gegenüber den meisten Veröffentlichungen ähnlicher Art den Vorzug der genauesten Angabe der Versuchsanordnung.

Die erste Untersuchung behandelt eine Frage der Gedächtniswirkung aus dem Gebiete der Markenartikelreklame. Sie stellt fest, daß bei einer Prägung der Marke es für die Gedächtniswirkung am vorteilhaftesten ist, die Artikelbezeichnung vor dem Markennamen zu bringen. Also statt „Ideal“-Haarwasser Haarwasser-„Ideal“.

Die zweite Untersuchung zeigt, wie der einzelne

Betrieb die Erfolgskontrolle eines Werbemittels durchführen kann, das den üblichen Kontrollmethoden so fern steht wie das Schaufenster. Über die Einzeluntersuchung hinaus sind die Ergebnisse brauchbar für alle Geschäfte, deren Branche, Kundenschaft, Betriebsgröße und Standort der untersuchten Firma entspricht. Die Lysinskische Untersuchung zeigt zugleich, welch großer, praktisch auswertbarer Inhalt in solchen Untersuchungen liegt.

Der Reklamepraktiker hat oft eine ausgesprochene Abneigung gegen wissenschaftliche Veröffentlichungen, die ihm Theorie statt Praxis bieten. Er denkt sich dabei Theorie und Praxis als zwei entgegengesetzte Begriffe. Während tatsächlich keinerlei Gegensatz besteht; jeder Praktiker ist zugleich auch Theoretiker. Nur das der Praktiker nur seine Theorie kennt und sie „Die Praxis“ nennt, während der Theoretiker alle Möglichkeiten in den Kreis seiner Betrachtungen ziehen muß und so zu Ergebnissen kommt, die nicht notwendig auf einen bestimmten Betrieb zugeschnitten sind. Sie erfordern vielmehr für den Einzelfall Verarbeitung und Anpassung.

Den Versuch, die Werbelehre in theoretischer Form darzustellen macht Hans Weidenmüller in seinem Buche: „Kurzer Grundriß der Werbelehre“. Es ist 1916 im Verlage von J. C. König & Ebhardt-Hannover erschienen.

„Werbelehre“: Weidenmüller hat schon vor Jahren das Wort Reklame durch Werbung verdeutsch und seinen unausgesetzten Bemühungen ist es in der Hauptsache zu danken, daß sich dieser Begriff eingeführt hat.

Darüber hinaus hat Weidenmüller sich eine eigne Fachsprache geschaffen, die das Lesen seiner Schriften nicht unbedeutend erschwert. Eine Reihe seiner Prägungen sind sehr glücklich, wie z. B. Blickfang, Streuweg. Andre wieder, darunter viele Verdeutschungen psychologischer Fachausdrücke, sind weniger gut gewählt, leicht mißzuverstehen oder überhaupt unverständlich. Anerkannt sei, daß Weidenmüller auf die sprachliche Gestaltung seiner Schriften größte Sorgfalt legt und lieber auf den Teil der Leser verzichtet, der seine Wortbildungen sich nicht zu eigen machen will.

Weidenmüller gliedert seinen Grundriß in drei Abteilungen: Werbesachenarbeit, Streuarbeit, Werbeleitung. Damit ist natürlich das Stoffgebiet der Werbelehre nicht erschöpft. Weidenmüller stellt nur einen Ausschnitt aus dem Gebiete der Reklamelehre dar, nämlich den Teil, den er mit dem als Gesamtüberschrift unglücklich gewählten Worte Angebotsarbeit bezeichnet. Auch sonst spielt das Angebot in seiner Stoffteilung als äußeres Angebot, innerer Angebotsvorgang, Angebotsempfänger usw. eine zu große Rolle, da das Angebot ja nur eine Art der Werbung ist, wie ich in meinem demnächst erscheinenden, gemeinsam mit Lysinski verfaßten „System der Werbewissenschaft“ ausführlich darlegen werde.

Der erste Teil des Grundrisses trägt die Überschrift: Die Ausarbeitung des Angebotes. Er gliedert sich unter in die beiden Abschnitte: Äußeres

Angebot und Innrer Angebotsvorgang. Diese Scheidung ist nur gedanklich durchführbar, praktisch ist das äußere Angebot die Ursache, der innere Angebotsvorgang die Wirkung. Weidenmüller läßt sich überhaupt zu leicht verführen, einen Begriff zu weit durchzudenken, „Durchzudeklinieren“, wie sich Karl Bücher einmal ausdrückte. Es besteht eine gewisse Freude am Einteilen und Aufzählen, die der Sache verhängnisvoll werden kann, so auf Seite 12 bei der Untergliederung des Sachteils, so im zweiten Teil, der die Überschrift: „Die Ausstreuung“ trägt. Dieser zweite Teil ist der wertvollste, der bringt eine Reihe neuer Gesichtspunkte, die geeignet sind, die Werbewissenschaft zu fördern.

Der dritte Teil bearbeitet „Die Werbeleitung.“

Weidenmüller geht an die Lösung seiner Aufgabe mit großer Sachkenntnis und zielbewußten Ernst. Seine Arbeit enthält bei aller Einseitigkeit eine Menge wertvoller Anregungen und kommt auf durchaus eignen Wegen zu wichtigen Ergebnissen. Einer zweiten Auflage wird es vorbehalten sein müssen, zu den Begriffen und ihrer Erklärung nun auch den Inhalt zu geben, um so den Titel „Grundriß“ zu rechtfertigen.

Auf diesem Grundriß baut sich ein Lieferungs-
werk auf, welches in Einzelheften im Verlage der „Organisation“ Verlagsgesellschaft m. b. H. seit 1916 erscheint und von dem bisher 4 Hefte vorliegen. Es nennt sich „Weidenmüllers Werbe-Unterricht“ und stellt, in Briefe eingeteilt (jedes Heft zu 4 Briefen) die unterrichtliche Auswertung des Grundrisses dar. Im einzelnen mit großem pädagogischen Geschick abgefaßt, wird in anschaulicher, zur Mitarbeit anreizender Form systematisch die Angebotsarbeit (im Weidenmüllerschen Sinne zu verstehen) dargestellt. Die sachliche Würdigung deckt sich in der Hauptsache mit meinen Ausführungen über den Grundriß bis auf die letzte Bemerkung, daß den Begriffen der Inhalt fehle. Dieser wird hier in anderer Anordnung gegeben. Die in den ersten drei Heften ganz besonders eingehende Darstellung der Psychologie ist zu einseitig auf die experimentelle Richtung abgestellt. Von so großer Bedeutung das psychologische Experiment für die Reklame auch ist, eine restlose Lösung kann es nur in rein tatsächlichen Fragen geben. Sein Wert als Helfer zur Beurteilung der Werbewirkung ist damit nicht gemindert.

Ein Lehr- und Nachschlagebuch nennt sich im Untertitel eine andre Arbeit „Reklame-Praxis“, herausgegeben von Ost-Petersen-München im Selbstverlage, 10 Lieferungen dieses in lexikalischer Anordnung herausgegebenen Nachschlagewerkes, das bis zum Buchstaben L gediehen ist, liegen bis jetzt vor.

Die „Reklame-Praxis“ ist ein Nachschlagebuch von außerordentlichem Werte, in dem eine Fülle Material sachkundig zusammengetragen ist. Vor allem der Anfänger findet hier alles zusammen, was an technischen Kenntnissen nötig ist. Die alphabetische Ordnung hat für das Nachschlagebuch ihre Vorzüge, für das Lehrbuch schwerwiegende

Nachteile, die sich, wie bei jedem Lexikon, bei Erstauflagen noch besonders bemerkbar machen. Was die einzelnen Artikel betrifft: Es ist dem Verlage in den meisten Fällen gelungen, sachkundige und kritische Bearbeiter zu finden. Es ist nicht recht einzusehen, warum von dem guten Brauche, den Verfassern durch Namensnennung die Verantwortung für ihre Ausführungen tragen zu lassen, abgewichen worden ist. Manche Aufsätze sind nicht tendenzfrei. Einmal der immer nachdrücklichst betonte einseitige Praxis-Standpunkt. Das Lexikon kommt bestimmt nicht in Gefahr, als theoretische Abhandlung angesehen zu werden und wie es sich im übrigen mit Theorie und Praxis verhält, habe ich schon weiter oben streifen können. Mit den Ausführungen unter dem Stichwort Handels-Hochschulen bin ich nicht einverstanden. Dem anonymen Verfasser hätte doch zum mindesten die in der Fachpresse seit 1914 oft genannten Mannheimer Einrichtungen nicht unbekannt sein dürfen. Diese kritischen Bemerkungen sollen das Verdienst um das Gesamtwerk nicht schmälern.

Weniger erfreulich ist der Eindruck eines dritten Lehrbuches, das ebenfalls in einer Art Lieferungsform in der Zeitschrift „Das Kontor“ erschien und Ernst Growald zum Verfasser hat. Es nennt sich „Was Jedermann von Reklame wissen muß.“ Mir liegen nur die Seiten 65 bis 112 vor¹⁾. Danach zu urteilen, wäre dieses Lehrbuch lieber nicht geschrieben worden. Sein Verfasser ist der gleiche, der s. Zt. den eigenartigen „Plakatspiegel“ herausgab und einen Ruf zu verlieren hat.

Die bis jetzt besprochenen Bücher (Weidenmüller, Ost-Petersen, Growald) hatten ausgesprochenen Lehrbuchcharakter. Gegen „ausgesprochne Belehrungstendenzen“ verwahrt sich im Vorworte der Autor der nächsten hier zur besprechenden Arbeit. A. Halbert-Hamburg ist ihr Verfasser, ein ebenso fruchtbarer wie vielseitiger — letzteres leider nicht immer im guten Sinn — Schriftsteller. Der Titel: Der Geist der Reklame. Ein Wegweiser praktischer Arbeit. Verlag von Gustav Röttig & Sohn, Sapon 1918.

Halbert jongliert gern mit Worten und Begriffen: einmal ist ihm Reklame „das Ausrufungszeichen der Empfehlung“, ein andermal „flüssig gemachte Psychologie“, immer aber etwas, über das sich ein kurzweiliges Feuilleton schreiben läßt. Die Länge seiner Darlegungen machen sie langweilig. Halbert schüttet Kleines und Großes, Durchdachtes und Unreifes, Wertvolles und Minderwertiges vor dem Leser hin, verbindet das Ganze durch geschickten Stil und überläßt es dem einzelnen, etwas daraus zu machen oder es bleiben zu lassen. Viel Stil, wenig Verarbeitung charakterisiert Halbert als Schriftsteller.

¹⁾ So werbekundig unsere Reklameautoren auch sind und so nachdrücklich sie meist ihre Persönlichkeit in den Vordergrund stellen: für eine geregelte Kritik sorgen sie herzlich schlecht. Buchexemplare — von Zeitschriften gar nicht zu reden — sind bis jetzt immer nur auf besondere Anforderung in meinen Besitz gekommen, und auch dann nicht immer.

Den Reklamezeitschriften sei das nächste Referat in der Hauptsache gewidmet. Heute deshalb nur noch die Besprechung der ersten größeren bibliographischen Arbeit über das Werbewesen. „Bibliographie der deutschen Reklame-, Plakat- und Zeitungs-Literatur“ nennt sich die von J. J. Kaindl-Wien herausgegebene Arbeit, die im Verlage von Karl Rauchs Nachfolger 1918 erschienen ist.

Kaindl hat mit außerordentlichem Fleiße nicht weniger als 3500 Titel von Büchern und Aufsätzen über Reklame und verwandte Gebiete zusammengetragen, die er nach Verfassern geordnet veröffentlicht. Kaindl gebührt das Verdienst, die erste große Bibliographie des Werbewesens geschaffen zu haben. Er hätte die Benutzbarkeit seiner Arbeit ganz wesentlich erhöht, wenn er Buchveröffentlichungen, Broschüren, größere Abhandlungen in Zeitschriften und sonstige Zeitschriftenartikel gesondert aufgeführt hätte. Auch schon bei der ersten Titelsammlung hätten die in wissenschaftlichen Zeitschriften usw. verstreuten Aufsätze noch besser erfaßt werden müssen. Die kurzen kritischen Bemerkungen über Inhalt und Durchführung, die den Buchtiteln beigelegt sind, sind eine empfehlenswerte Neuerung. Nur sollten sie bei allen Büchern, die Kaindl bekannt wurden, beigelegt sein. Andernfalls hätten sie zu unterbleiben. Die Vortragsliste ist eine glückliche Idee. Sie bedarf wohl am meisten der Ergänzung. Ebenso fehlt die ausländische Literatur.

Es ist zu hoffen, daß das Interesse der beteiligten Kreise an der Kaindl'schen Biographie so rege ist, daß eine baldige Neuauflage die Abstellung der ihr noch anhaftenden Mängel ermöglicht.

Während des Satzes dieser Besprechung ging mir eine Broschüre Weidenmüllers zu, die noch kurz erwähnt sei. Ihr Titel ist „Stoff und Geist in der Werbelehre“. Wenn sie inhaltlich auch kaum Neues bietet, so stellt sie doch in geschickter Form alles das zusammen, was von Weidenmüller darüber an anderen Stellen gesagt wurde.

Ich muß aber bei dieser Gelegenheit auf etwas hinweisen, was nicht ungesagt bleiben darf:

Weidenmüller überschätzt seinen Einfluß auf die Wissenschaft erheblich. Ich habe weiter oben die Fachsprache erwähnt, die sich Weidenmüller geschaffen hat, und meinte damit seine Freude am Prägen und Umprägen von Begriffen. Diese Begriffe sind zum Teil gut und führen sich ein — ich selbst habe eine Reihe übernommen —, sie sind zum Teil schlecht und werden sich daher nicht halten können. Von einer allgemeinen Anerkennung, zumal in wissenschaftlichen Kreisen, kann bisher noch nicht die Rede sein, sie sind vielmehr teilweise strikt abgelehnt worden. Nur ein kleiner Kreis um Weidenmüller hat sie restlos angenommen und arbeitet und denkt mit ihnen. Dieser Kreis erfreut sich jedoch unter den Fachkennern nur bedingter Schätzung. Es ist daher vorweggenommenes Lob, wenn Weidenmüller von seinen eigenen Wortbildungen schreibt (S. 17): „So, theo-

retisch‘ die neue Fachsprache zunächst auch klang, so außerordentlich ‚praktisch‘ erwies sie sich sehr schnell!“ und einige Zeilen weiter seine Leistung als „großen und bedeutungsvollen Erfolg, der auf manchen anderen Fachgebieten erst in jahrzehntelangen Kämpfen errungen werden kann, bei der Werbelehre in wenigen Jahren reifen konnte“, bezeichnet, die ihre „überraschend schnelle und widerspruchslose Einbürgerung“ ihrer „anspruchlosen, lebensnahen Einfachheit“ und „wurzelechten Lebenskraft“ verdanke.

Das Ansehen der Werbewissenschaft leidet durch solche Dinge, und Weidenmüller als Vertreter dieses Faches an der Handels-Hochschule Leipzig sollte schon durch diesen Umstand sich veranlaßt sehen, die sachliche Arbeit nicht durch solche in der Wissenschaft nicht übliche Arbeitsweise zu erschweren. Das Gute hat sich in der Wissenschaft noch immer durchgesetzt, auch ohne Selbstlob.

Die Arbeitsweise des Kreises um Weidenmüller charakterisiert folgende kleine Episode:

In Nr. 2/3 der „Mitteilungen des Vereins deutscher Reklamefachleute“, Jahrg. 1917, veröffentlichte Weidenmüller eine Liste seiner Fachausdrücke mit der Überschrift „Unsere Fachsprache“. Gleichzeitig lud der Schriftleiter (Banner) in einer einleitenden Notiz zu eifriger Mitarbeit ein.

Im Heft 1/2 des Jahrg. 1919 findet sich nun folgender erstaunlicher Schriftsatz der gleichen Schriftleitung:

„Unsere Fachsprache.

Gegen die im Heft 2/3 des Jahrg. 1917 veröffentlichten Fachausdrücke ist bisher von keiner Seite Widerspruch erhoben worden. Jene Ausdrücke für die Nachrichtengebung über Ware und Geschäft sind seither in werbefachlichen Erörterungen mündlich und schriftlich angewandt worden und haben sich als fachlich brauchbar und juristisch eindeutig erwiesen. Sie können mithin als angenommen gelten. Daher bilden sie für künftige Rechtsstreitigkeiten eine wertvolle Grundlage.“

Die Rechtsfragen des Tages.

Die Zwischenzeit seit dem Erscheinen des letzten Heftes wird in rechtlicher Beziehung vor allem durch zwei Ereignisse ausgefüllt: den endgültigen Abschluß des Friedens und die Schaffung der neuen Reichsverfassung. Die Friedensbedingungen sind von Deutschland ratifiziert, auch England hat ihnen zugestimmt und an der Zustimmung Frankreichs ist nicht zu zweifeln. Nach den Schlußvorschriften der Friedensbedingungen treten diese aber erst dann in Kraft, wenn 3 der Hauptmächte sie angenommen haben. Für die Ratifikation kommt also noch eine der drei übrigen Großmächte: Vereinigte Staaten, Italien und Japan in Betracht. Die Ratifikation durch Japan ist durch die örtlichen Verhältnisse hinsichtlich des Zeitpunktes ins Ungewisse gestellt. In Italien herrscht wegen

einer nicht genügenden Erfüllung der italienischen Wünsche gegenüber den Balkanstaaten Erbitterung, und in den Vereinigten Staaten, in denen der Senat nach der Verfassung mit zwei Drittel-Mehrheit den Friedensbedingungen zustimmen muß, mehren sich die Opponenten. Unter diesen Umständen ist es nicht abzusehen, wann endlich die Friedensbedingungen in Kraft treten werden. So traurig und so beschämend sie sind; noch unerträglicher ist dieses Zwischenstadium der Unsicherheit. Dies zeigt sich am deutlichsten aus Anlaß der Tötung des französischen Sergeanten Manheim in Berlin. Aus diesem Anlaß hat Marschall Foch außer einer Entschädigung an die Familie des Getöteten von 100 000 Frs., der Stadt Berlin eine Strafbuße von einer Million angedroht. Foch betrachtet also die Unterzeichnung des Versailler Friedens und dessen Ratifikation von seiten Deutschlands noch nicht als den Kriegszustand beendend, und behandelt Deutschland nach wie vor als feindliches Gebiet. Aber selbst bei Unterstellung der Richtigkeit dieser Voraussetzung ist Fochs Bußverlangen vom völkerrechtlichen Standpunkt aus ebenso unbegründet wie unverständlich. Nach Art. 50 der Haager Landkriegsordnung „kann keine Strafe in Geld oder anderer Art über eine ganze Bevölkerung wegen Handlungen einzelner verhängt werden, für welche die Bevölkerung nicht als mitverantwortlich angesehen werden kann“. Diese Vorschrift steht unter den Bestimmungen des dritten Abschnitts „Militärische Gewalt auf besetztem feindlichen Gebiete“. Strafkontributionen kommen also nur im Besetzungsgebiete in Betracht. Schon daraus folgt die formelle Unzulässigkeit des französischen Bußbegehrens. Aber auch sachlich ist dieses völlig unbegründet. Es handelt sich um einen Straßenvorfall, bei dem in Uniform um Mitternacht spazierengehende Franzosen in Konflikt mit anderen Passanten kamen. Ebenso gut wie den Franzosen, hätte einen Deutschen das tödliche Messer treffen können. Wenn für einen solchen Vorfall im Sinne des Art. 50 der Landkriegsordnung die gesamte Bevölkerung verantwortlich gemacht werden könnte, dann erhielte diese Vertragsbestimmung einen Sinn, der durch die Fassung des Artikels gerade verhütet werden sollte. Im Kriege 1870 wurden bei Franktireurangriffen vielfach Strafen über die Gemeinden, in denen solche Vorfälle sich ereigneten, verhängt, indem man eine Gemeinbürgerschaft annahm, ähnlich wie sie in dem preußischen Tumultgesetz vom 11. März 1850 zum Ausdruck gelangte. Diese Art des Verantwortlichmachens einer ganzen Bevölkerung wurde in der späteren Kritik des während der Besetzung von den Deutschen eingeschlagenen Verfahrens scharf gemißbilligt, und bei der Haager Friedenskonferenz von 1899 wurde deshalb die oben erwähnte Fassung gewählt, die zum Ausdruck bringt, daß eine Strafkontribution an die Gemeinde nur dann zulässig ist, wenn der Nachweis geführt werden kann, daß die Bevölkerung der Gemeinde mit den Tätern unter einer Decke steckt. Die Fälle von 1870 und die Affäre Manheim liegen übrigens

gänzlich verschieden. Es ist etwas anderes, wenn im Interesse der Besatzungsarmee scharfe Maßnahmen getroffen werden, um die Mitglieder einer Gemeinde zu einer erhöhten Sorgfalt anzuspornen und sie zu verpflichten, Taten ihrer Angehörigen militärischer Art zu verhindern, als wenn nach geschlossenem Frieden in einem nicht besetzten Landesteile durch einen reinen Zufall ein Angehöriger einer fremden Militärmission zu Schaden kommt. Hoffentlich hört dieser Zwischenzustand baldigst auf, und wir können endlich an den Wiederaufbau unserer Wirtschaft gehen.

Im Verhältnis Deutschland nach außen hin ist sonach zurzeit noch alles im Unklaren und der deutsche Kaufmann vermag noch keine Anstalten zu treffen, um sich den Platz an der Sonne zu sichern, den wir für die Neugestaltung unserer zerrütteten Wirtschaft brauchen. Dagegen ist durch die Annahme der Reichsverfassung nach innen hin rechtlich eine sichere Grundlage geschaffen worden, von der aus wir an die Wiederaufrichtung der Wirtschaft denken können. Die Voraussetzung dafür ist, daß der von der Nationalversammlung errichtete Verfassungsbau auch von den widerstrebenden Elementen von links und rechts anerkannt und nicht fortwährend neuen Erschütterungen ausgesetzt wird. Alle verständigen Arbeiter sind sich klar darüber, daß unter den gegenwärtigen Verhältnissen nur eine Möglichkeit besteht, den drückenden Friedensbedingungen zu genügen und Deutschland bald als gleichberechtigtes Mitglied des Völkerbundes aufgenommen zu sehen, nämlich ununterbrochene Arbeit. Statt dessen vergeht kein Tag, ohne daß in dem einen oder anderen Industriezweige Ausstände ausbrechen, meist lediglich zum Zweck von Machtproben seitens der Arbeiter gegenüber den Unternehmern. Wenn diesen Zuckungen des Wirtschaftskörpers nicht bald Einhalt getan wird, so ist die Verelendung Deutschlands und der Bankrott der deutschen Wirtschaft unausbleiblich.

Mit der neuen Reichsverfassung hat Deutschland rechtlich die revolutionäre Entwicklung, welche mit dem 9. November 1918 einsetzte, zu einem Abschluß gebracht. Es wurde mit Recht in der Nationalversammlung darauf hingewiesen, daß wir nunmehr über die demokratischste Staatsverfassung der ganzen Welt verfügen. In Artikel 1 ist die Souveränität des Volkes zum Ausdruck gebracht: „Die Staatsgewalt geht vom Volke aus“. Die schwarz-weiß-rote Flagge ist wenigstens für die Marine gerettet, und der deutsche Kaufmann wird unter diesen Farben nach wie vor die Erzeugnisse deutschen Fleißes in das Ausland führen können. Die neue Verfassung hat keinerlei Zusammenhänge mit der von dem großen Schmiede der Reichseinheit geschaffenen vom 16. April 1871, Damals handelte es sich um einen Bündnisvertrag der Herrscher, heute um die Herstellung eines festen rechtlichen Bandes, welches alle Angehörige des deutschen Volkes umschließen soll. Die Reichsverfassung von 1871 legte die höchste Gewalt den

im Bundesrat vertretenen „Verbündeten Regierungen“ bei; heute liegt sie beim Volke. Für den Staatsbürger und insbesondere auch für den Kaufmann ist der zweite Hauptteil der Verfassung von besonderer Bedeutung, der die „Grundrechte und Grundpflichten der Deutschen“ in einer Ausführlichkeit und einer Neugestaltung behandelt, wie sie sich in keiner der bisherigen Staatsverfassungen findet. Den Frauen ist die staatsbürgerliche Rechtsstellung mit den Männern zugesichert. Ihre Befreiung von den bisherigen Schranken auch in bürgerlich-rechtlicher Beziehung ist nur eine Frage der Zeit. Es muß z. B. das Börsengesetz revidiert werden, nach welchem Frauen der Zugang zur Börse verschlossen ist. Auch das Bürgerliche Gesetzbuch wird sich zahlreiche Änderungen gefallen lassen müssen; hier werden vor allen Dingen die Vorschriften über die Stellung der Ehefrau, insbesondere in vermögensrechtlicher Hinsicht, neu geordnet werden müssen. Das jetzt bestehende gesetzliche Gütersystem der Verwaltung und Nutznießung des Mannes am eingebrachten Gut der Frau muß fallen. Die Frau hat im Kriege in so umfangreichem Maße am Erwerbsleben teilgenommen, daß sie in der großen Mehrzahl der Fälle berechtigt sein muß, ihr Vermögen selbst zu verwalten, mindestens muß sie die Möglichkeit haben, in jedem Augenblicke die dem Manne freiwillig überlassene Verwaltung ihm wieder zu entziehen.

Ein außerordentlich erfreulicher und auch für den Kaufmann bedeutsamer Fortschritt ist der Übergang des Post-, Telegraphen- und Fernsprechwesens, sowie der öffentlichen Verkehrswege auf das Reich. Vom 1. April 1921 ab wird es in Deutschland nur noch Reichspost und Reichstelegraphen, nur noch einheitliche Postwertzeichen und einheitliche Eisenbahntarife geben. Es wird sich eine großzügige und durch partikularistischen Eigennutz nicht gehemmte Entwicklung des gesamten Verkehrswesens ermöglichen lassen. Das ist einer der großen Fortschritte der Verfassung auf dem Wege zum Einheitsstaat, während in vielen anderen Beziehungen diese Entwicklung noch gehemmt erscheint.

Von großer Bedeutung für die gewerblichen Berufsstände ist auch die Einordnung des Rätegedankens in die Reichsverfassung. Diese stellt ausdrücklich fest, daß die Arbeiter und Angestellten dazu berufen sind, „gleichberechtigt in Gemeinschaft mit den Unternehmern an der Regelung der Lohn- und Arbeitsbedingungen, sowie an der gesamten wirtschaftlichen Entwicklung der produktiven Kräfte mitzuwirken“. Es werden zwei Instanzenzüge geschaffen. Die Arbeiter und Angestellten erhalten zur Wahrnehmung ihrer sozialen und wirtschaftlichen Interessen gesetzliche Vertretungen in Betriebsarbeiterräten, sowie in nach Wirtschaftsgebieten gegliederten Bezirksarbeiterräten und in einem Reichsarbeiterrat. Zur Erfüllung der gesamten wirtschaftlichen Aufgaben und zur Mitwirkung bei der Ausführung der Sozialisierungsgesetze treten die Bezirksarbeiterräte mit den Ver-

tretungen der Unternehmer zu Bezirkswirtschaftsräten zusammen, und ebenso wird in höchster Instanz der Reichsarbeiterrat durch Hinzutritt von Unternehmervertretern zu einem Reichswirtschaftsrat ausgestaltet. Dieser hat nicht nur sozialpolitische und wirtschaftspolitische Gesetzentwürfe von grundlegender Bedeutung vor ihrer Einbringung zu begutachten, sondern er hat selbst das Recht der Gesetzesinitiative, d. h. die Befugnis, solche Gesetze beim Reichstag zu beantragen, die gleich Vorlagen der Reichsregierung zu behandeln sind. Bekanntlich haben die Unabhängigen viel weitergehende Forderungen aufgestellt. Die vorstehenden Bestimmungen beruhen auf einem Kompromiß. Hoffen wir, daß das bisher Erreichte den größten Teil der Arbeiterschaft befriedigt und mindestens für die nächste Zeit zur Ruhe bringt. Nur so wird es möglich sein, in Deutschland wieder zu einem erträglichen Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu gelangen. Die Zeit ist vorbei, wo der Unternehmer selbstherrlich über seine Arbeiter und Angestellten verfügen konnte. Aber die Letzteren werden andererseits sehr bald erkennen, daß sie ohne den Unternehmer Glieder ohne Kopf sind und daß ohne Unterordnung ein gedeihliches Wirtschaftsleben sich nicht zu entwickeln vermag.

Heilfron.

Die Erziehung des Angestellten zur Mitarbeit.

(Aus dem amerikanischen Geschäftsleben.)

Von C. Meier, Heppenheim.

Wohl eine der schwersten Aufgaben, die der Leiter eines geschäftlichen Unternehmens zu lösen hat, ist die Erziehung seiner Angestellten zu Mitarbeitern, die sich nicht damit begnügen in der Geschäftszeit die ihnen übertragenen Pflichten zu erledigen, sondern die ihre Ehre daran setzen, sowohl die ihnen obliegende Arbeit auf die bestmögliche Art auszuführen, als auch die Vorteile des Geschäfts in jeder Hinsicht wahr zu nehmen. Geschäftsleitung und Angestellte müssen gewissermaßen zu einer einzigen Persönlichkeit zusammengeschweißt werden, die keine andere Aufgabe kennt als die, den Einfluß, die Ausdehnung, die Macht, das Ansehen der Firma in jeder Weise zu fördern.

Solange es sich um kleinere Unternehmungen handelt, wird es deren Leitern wohl immer noch gelingen, durch ihren persönlichen Einfluß, Lob, Tadel, ihr eignes Beispiel, ihre Angestellten mit sich fortzureißen und für die Ziele der Firma zu begeistern. Schwieriger wird jedoch die Aufgabe, wenn es sich darum handelt, eine Angestelltenschaft, die nach Hunderten, ja nach Tausenden zählt, die vielleicht noch über ein weites Gebiet, ja die ganze Welt verteilt ist, zu beeinflussen. Und doch muß diese Aufgabe gelöst werden, und, daß es möglich ist, zeigen die Riesenfirmen in den Vereinigten

Staaten von Amerika, die oft Tausende allein kaufmännischer Angestellter beschäftigen. Die dort geübten Methoden sollen nun weiter unten an Hand von Beispielen beschrieben werden:

Nehmen wir an, daß die Bedingungen, unter denen die Angestellten irgendeiner Firma zu arbeiten haben, was Art der Arbeit, Arbeitsbedingungen, und Arbeitslöhne anbetrifft, in jeder Hinsicht den Anforderungen entsprechen, die erst eine volle Leistungsfähigkeit ermöglichen, so werden wir finden, daß dies allein nicht genügt, die Angestellten zu veranlassen wirklich ihr Bestes herzugeben. Zwar bewirken eine sorgfältige Ausbildung, in Aussicht gestellte persönliche Vorteile, eine scharfe Geschäftsaufsicht sehr viel, aber sie allein vermögen es nicht, den Angestellten dahin zu bringen, daß er ganz in seiner Arbeit aufgeht.

Dies vermögen nur eine dauernde Beeinflussung, ein sich immer wiederholendes Anspornen und Anfeuern. Nur so ist es möglich in den Angestellten, die nur allzu sehr geneigt sind, in ihren Anstrengungen zu erlahmen, Interesse für die ihnen obliegenden Arbeiten zu erwecken, und jenen Korpsgeist in der Angestelltenschaft zu schaffen, der sie und die Firma als einheitliches Ganzes erscheinen läßt.

Zunächst unbewußt, rein erfahrungsgemäß angewendet, werden neuerdings unter dem Einfluß der Arbeiten des verstorbenen Professors Münsterberg, des Professors Dill Scott und anderer Psychologen hierbei psychologische und pädagogische Grundsätze bewußt zur Anwendung gebracht.

Meist liegt die hiermit verbundene Arbeit in den Händen einer besonderen Personalabteilung, der weitgehendste Befugnisse eingeräumt werden.

Unter den Mitteln, dem Angestellten die Ziele und Ideale des Geschäftes näher zu bringen, ist als erstes das Geschäftshandbuch (Vorschriftenbuch, Rule-book) zu nennen, in dem eine jede im Geschäftsbetriebe zu leistende Arbeit, jede Dienstverpflichtung der Angestellten in allen Einzelheiten genau beschrieben ist. Es ist darin der Arbeitsbereich eines jeden Angestellten genau abgegrenzt, und es wird genau gesagt, wie weit und wem er für die ihm übertragenen Arbeiten verantwortlich ist. Gleichzeitig wird versucht, sein Interesse für die Ideale und die Geschäftspolitik der Firma zu wecken. Dieses Geschäftshandbuch wird jedem Angestellten bei seinem Eintritt überreicht, und es wird ihm die genaueste Beobachtung der darin enthaltenen Vorschriften zur Pflicht gemacht.

Ein Auszug aus dem Geschäftshandbuch des Riesenwarenhouses Marshall Field & Co., Chicago, mag hier als Beispiel dienen:

„Was die Firma Marshall Field & C. von ihren Angestellten erwartet:

Sie erwartet, daß sie das Rechte zur rechten Zeit in der rechten Weise tun, daß sie versuchen manches besser zu machen, als es je gemacht wurde, daß sie Irrtümer vermeiden und ausmerzen, die Dinge stets von allen Seiten betrachten, stets höflich sind, ein nachahmenswertes Beispiel geben,

arbeiten aus Liebe zur Arbeit, etwaigen Wünschen zuvorkommen, ihre Fähigkeiten entwickeln, daß sie keine Schwierigkeiten kennen, alle Umstände meistern, im Zweifel lieber den Geboten der Vernunft als bestehenden Vorschriften folgen, daß sie nur mit wahrhafter Vollkommenheit zufrieden sind.

Einführung:

Das Wichtigste an einer Vorschrift ist der darin enthaltene Sinn. Diesen erfaßt man, indem man die Weisheit und Notwendigkeit der Vorschrift einsieht, und nicht nur, indem man sie befolgt, eben weil sie eine Vorschrift ist.

Keine Vorschrift erscheint uns hart, wenn wir einsehen, daß sie weise, auf Erfahrung gegründet und durch bestehende Verhältnisse geboten ist.

Es ist nicht der Zweck dieser Vorschriften, die Rechte irgend jemandes zu kürzen, sondern den Weg zu weisen, von dem wir glauben, daß es klug ist ihn zu gehen.

Der Wanderer in unbekanntem Gelände ist dankbar für jeden Wegweiser, der ihm den Weg zu seinem Bestimmungsort zeigt, er beklagt sich nicht, wenn ihn das Zeichen am Kreuzweg auffordert, bergauf zu gehen, im Gegenteil er freut sich, daß das Zeichen dort ist und folgt ihm frohen Herzens, weil er weiß, daß er auf dem rechten Wege ist.

Wir wünschen, Sie möchten erkennen, daß wir ernsthaft danach streben dieses große Unternehmen in größter Harmonie zu leiten, Ihnen die Ergebnisse einer langen Erfahrung zu übermitteln, Ihnen nutzlose Wege zu ersparen und Ihre Kenntnisse an gesunden Geschäftsgrundsätzen zu bereichern zu Ihrem eigenen Besten, sowohl als auch dem der Firma.

Besondere Vorschriften für Anfänger.

Machen Sie sich gründlich vertraut mit dem Teile des Geschäfts, in dem Sie einen Posten bekommen haben; sind Sie in einer Verkaufsabteilung, so prägen Sie sich die Namen und Aufbewahrungsplätze der Waren, ihre Beschaffenheit, Größe, Preise, Verwendungsmöglichkeiten usw. ein.

Werden Sie sich klar über das, was von Ihnen verlangt wird, und dann arbeiten Sie darauf hin, daß Ihre Leistungen diesen Erwartungen so bald wie möglich entsprechen.

Zögern Sie nicht um Auskunft zu bitten über geschäftliche Dinge, die einer Aufklärung bedürfen.

Die Abteilungsvorstände und Ihre Gehilfen werden Sie sorgfältig beobachten und Sie verbessern, wenn irgend etwas in Ihrem Tun, Ihrer Sprache, Ihrem Äußeren nicht mit dem in der Firma allgemein Üblichen übereinstimmen sollte.

Vor allem wird die größte Höflichkeit bei allen Gelegenheiten verlangt, ganz gleich, ob Kunden etwas zu kaufen wünschen, ob sie etwas gekauft haben und nun zu zahlen wünschen, ob sie Waren umzutauschen wünschen, ob sie sich über irgendeine Ware erkundigen wollen, oder ob sie unsre verschiedenen Abteilungen nur einmal besuchen

wollen. Denken Sie stets daran, daß jeder, der unser Geschäftshaus betritt, in gewissem Sinne ein geladener Gast ist und es verdient als solcher behandelt zu werden.

Gemäß einem zwar ungeschriebenen aber allgemein anerkannten Gesetz, steht es Ihnen übrigens frei, jederzeit die Aufmerksamkeit der Geschäftsleitung auf Ihr Gehalt, oder Ihren Wunsch und Ihre Fähigkeiten einen höheren Posten zu bekleiden, zu richten; alles, was Sie in dieser Hinsicht tun sollten, wird Ihnen keinesfalls zum Nachteil gereichen.“

Es folgen nun in das einzelne gehende Vorschriften, in denen wohl jedes in Frage kommende Gebiet behandelt wird. Daß der „freigeborene Amerikaner“ sich dabei einer auch für unsre Verhältnisse scharfen Disziplin unterwerfen muß, zeigt der folgende Paragraph:

Die Kleidung der Angestellten.

Seien Sie ordentlich und sauber in ihrem Äußeren, vermeiden Sie alles Auffallende und Prunkende!

Die Frauen und Mädchen in allen Abteilungen, in den Arbeitssälen, in den Kontoren usw. haben stets schwarze Röcke zu tragen. Ausnahmen von dieser Vorschrift können nicht gestattet werden, selbst das Tragen großer oder besonders angefertigter schwarzer Schürzen über farbigen Röcken kann nicht erlaubt werden.

Weibliche Angestellte, die ihre Abteilungen verlassen, haben Schürzen und Scheren abzulegen.

Vom 15. März bis zum 15. Oktober eines jeden Jahres können Blusen getragen werden in weißer oder schwarzer Farbe (weiß wird bevorzugt), in weiß mit schwarzen Streifen oder Punkten (schmale Streifen und kleine Punkte), oder naturfarbenen Leinen oder Bastseide.

Vom 15. Oktober bis zum 15. März ist es uns lieber, wenn schwarze Blusen getragen werden, wir haben aber auch gegen die oben aufgeführten Blusen nichts einzuwenden.

Bei außergewöhnlich warmem Wetter können kragenlose Blusen mit kleinen Einsatz getragen werden; Blusen mit quadratischem oder V-förmigem Ausschnitt sind dagegen zu vermeiden.

Blusen aus durchsichtigem Stoff oder solche mit einem großen Einsatz, schwarze Blusen mit Fältchen, mit Schnurbesatz oder farbigen Bändern dürfen nicht getragen werden.

Während der Geschäftszeit sind nur Blusen mit langen Ärmeln gestattet.

Ärmelschoner dürfen von Verkäufern und Verkäuferinnen nur bei Lagerarbeiten getragen werden. Kontorangestellte und andere, die nicht mit der Kundschaft in Berührung kommen, mögen tagsüber Ärmelschoner tragen, sie haben solche jedoch abzulegen, wenn sie ihren Arbeitsplatz oder ihr Pult verlassen. Zu weißen Blusen sind weiße, zu schwarzen Blusen sind schwarze Ärmelschoner zu tragen.

Wir wünschen eine ansprechende aber geschäftsmäßige Haartracht unsrer weiblichen Angestellten; alles Auffallende ist zu vermeiden.

Männliche Angestellte haben Krawatten in lebhaften Farben, überhaupt alle auffallende Kleidung zu vermeiden. Tragen sie bei warmem Wetter keine Weste, so haben sie den Rock zuzuknöpfen.“ —

Dem Geschäftshandbuch der J. V. Steger & Sons, Piano Manufacturing Co., Chicago ist ein Blatt mit folgenden Worten Elbert Hubbards vorgeheftet, die jedem neuen Angestellten zur Einprägung empfohlen werden:

„Wenn Sie es übernommen haben für jemanden zu arbeiten, dann um des Himmels Willen arbeiten Sie auch für ihn!

Wenn er Ihnen den Lohn zahlt, von dem Sie Ihren Lebensunterhalt bestreiten, dann schaffen Sie auch für ihn!

Sprechen Sie gut über ihn, halten Sie zu ihm und seiner Firma!

Alles in allem ist treue Hingabe mehr wert als alle Geschicklichkeit.

Wenn Sie ewig hetzen, ewig schmähen, ewig lästern müssen, ja, warum geben Sie Ihren Posten dann nicht auf. Wenn Sie aus dem Geschäft ausgetreten sind, dann nörgeln Sie nach Herzenslust. Aber solange Sie Angestellter der Firma sind, bekriechen Sie diese nie.

Wenn Sie das tun, dann lockern Sie die Bande, die Sie und die Firma verknüpfen, und der erste Sturm, der sich erhebt, wird Sie entwurzeln und fortwehen, und wahrscheinlich werden Sie dann noch nicht einmal wissen, weshalb.“

Die in diesen Worten gegebene Warnung ist durchaus am Platze, es gibt wohl kaum einen größeren Schädling unter den Angestellten als den, der ewig nörgelt; bessert er sich nicht, so muß er um jeden Preis entfernt werden, wenn er nicht die ganzen übrigen Angestellten verderben soll.

Alle diese Vorschriften haben aber nur dann Wert, wenn sie geistiges Eigentum der Angestellten geworden sind. Dies kann aber nur geschehen, wenn die Angestellten die Vorschriften immer und immer wieder zur Hand nehmen und durcharbeiten. Das wird ihnen denn auch nicht nur bei der Anstellung nahe gelegt, sondern es wird auch sonst immer wieder darauf hingewiesen.

So weist die Firma William Filenes Sons Company, Boston, Mass. unter anderem auch in einem Aufdruck auf den Briefhüllen, in denen sie ihren Angestellten das Gehalt gibt, auf ihr Geschäftshandbuch hin.

Die Übersetzung eines derartigen Aufdrucks, der auch sonst von Interesse ist, mag hier folgen:

„Sie haben das Recht, sich an das Schiedsgericht der Firma zu wenden in allen Angelegenheiten, die Ihre Vollmachten, Ihr Arbeitsgebiet, Ihr Vorwärtskommen, Ihr Gehalt betreffen. Das Schiedsgericht wird jährlich von den Angestellten gewählt, und jede Ihrer Klagen sollte bei ihm durch den Vertrauensmann Ihrer Abteilung vorgebracht werden.

Die Firma besetzt freie Stellen, wenn irgend möglich durch Beförderung von Angestellten des Hauses. Wenn Sie befördert werden wollen, müssen Sie vor allen Dingen folgendes beachten:

1. Sie müssen Erfolge auf Ihrem jetzigen Posten aufweisen.
2. Sie müssen einen unter Ihren jetzigen Untergebenen für Ihren derzeitigen Posten ausgebildet haben.
3. Sie müssen sich mit den Arbeiten, die auf dem gewünschten Posten zu verrichten sind, genau vertraut gemacht haben.

Gehen Sie ohne Scheu zu dem Vertrauensmann der „Filenes Cooperative Association“ (Angestelltenausschuß) und fragen Sie ihn um Rat in geschäftlichen und persönlichen Angelegenheiten, seine Aufgabe ist es, Ihnen den Weg zum Erfolg zu bahnen.

Führen Sie das Geschäftshandbuch immer bei sich, und befolgen Sie die darin enthaltenen Vorschriften auf das genaueste.

Die „Filenes Cooperative Association“ hat die Macht, mit Stimmenmehrheit neue Vorschriften zu erlassen oder die alten abzuändern.“ —

Hinweise durch Anschlag an einer Wandtafel, dem „Bulletinboard“; derartige Tafeln hängen gewöhnlich in jeder Abteilung des Geschäfts, dienen auch dazu, die Aufmerksamkeit der Angestellten immer wieder auf das Geschäftshandbuch zu lenken. Diese Tafeln sind sehr beliebt geworden und finden die mannigfaltigste Verwendung. Auf diesen Tafeln werden neue Vorschriften für die Angestellten veröffentlicht, hier werden die Namen der Angestellten veröffentlicht, die sich durch besondere Arbeitsleistungen ausgezeichnet haben; die Namen der besten Arbeiter prangen solange an der Spitze der Tafeln, bis ein anderer Glücklicherer sie verdrängt.

Gern werden die Tafeln auch zur Bekanntgabe von Kernsprüchen, kräftigen, anspornenden Antworten benutzt, seien es nun Aussprüche bedeutender Männer, oder seien es Schlagworte, die in der Geschäftsleitung geprägt worden sind; immer geschieht dies zu dem Zweck, die Angestellten anzufeuern, aufzumuntern und so bessere Leistungen zu erzielen.

Einige solcher Kernsprüche mögen hier in der Übersetzung folgen:

1. „Für wen arbeiten wir?
Für die Aktionäre? Nein.
Für den Abteilungsvorstand? Nein.
Für wen denn? Nun einzig und allein für den Kunden.“

Wir arbeiten nur für den Kunden. Er zahlt unser Gehalt. Wenn die Kundschaft nicht wäre, müßten wir uns alle nach einer neuen Stelle umsehen, und sie würde vielleicht nicht so gut ausfallen wie die jetzige. Wenn Sie einen Vorgesetzten kommen sehen, und Sie sind gerade unbeschäftigt, dann überstürzen Sie sich nicht, es sei denn, daß Sie wirklich zufällig etwas versäumt haben.

Aber, wenn sie den wirklichen Arbeitgeber, den Kunden kommen sehen, oder wenn Sie einen Brief von ihm bekommen, dann eilen Sie, als ob Ihr Leben davon abhinge.

Nur hiernach wird beurteilt, welchen Wert Sie für unser Unternehmen haben, einzig und allein nach Ihrem Verhalten gegenüber dem Kunden.

2. Überlegen Sie sich bitte folgendes!

Können Sie mit reinem Gewissen sagen, daß Sie alle Ihre Arbeiten so erledigen, wie Sie sie verrichten würden, wenn Sie Eigentümer der Firma wären?

3. Die beste Art von einer Arbeit befreit zu werden, die uns nicht liegt, ist die, die Arbeit so gut zu verrichten, daß unsre Vorgesetzten sich veranlaßt sehen uns einen höheren Posten mit andren Aufgaben zu geben.

4. Die harte Arbeit ist in der grauen Vorzeit erfunden worden, und in den vielen Jahrtausenden, die seither vergangen sind, hat man noch keinen Ersatz dafür gefunden; es gibt eben nur dieses eine Mittel zum Erfolge.

5. Vergiß es nie, wenn du mit deinem Freunde über Angelegenheiten der Firma sprichst, daß dein Freund sicher noch einen andren Freund, und daß dieser Freund deines Freundes gewiß noch einen weiteren Freund hat.“ Gern werden auch Plakate mit solchen Kernsprüchen in den Geschäftsräumen ausgehängt.

Eine amerikanische Firma hat derartige Kernsprüche auf die Löschblätter drucken lassen, die sie in ihrem Betriebe verbraucht, sie ist überzeugt davon, daß sich die geringen Kosten dieser Maßnahme reichlich bezahlt machen. —

Außer den oben erwähnten Wandtafeln, von denen die National Cash Register Co. in Dayton, O. wohl den ausgiebigsten Gebrauch macht; sie hat Hunderte von Tafeln in ihrem Betriebe, spielen eine große Rolle Versammlungen der Angestellten oder eines Teils derselben, in denen Angestellte über vorher genau bestimmte, im Rahmen des Geschäfts liegende Punkte, Vorträge halten. Die Gegenstände der Vorträge werden besprochen, und die ganze Verhandlung in einem Bericht festgehalten, der den Angestellten zugänglich gemacht wird.

Diese Besprechungen werden gern von den Angehörigen der Geschäftsleitung benutzt, um durch eine kurze Ansprache die Angestellten für die Ziele der Firma zu gewinnen.

Auch Besprechungen innerhalb der einzelnen Abteilungen eines Geschäftes regen die Angestellten an und sind für die Leiter des Unternehmens ein ausgezeichnetes Mittel, ihre Angestellten und die besten Arbeiter in den einzelnen Abteilungen kennen zu lernen.

Bewährt haben sich auch Zusammenkünfte der Abteilungsvorstände mit der Geschäftsleitung; die Vorstände übermitteln dann die Anregungen der Geschäftsleitung an die Angestellten weiter.

Derartige Zusammenkünfte werden auch gern dazu benutzt, Angestellte, die sich besonders ausgezeichnet haben, dem Leiter der Unternehmung vorzustellen, der sie für ihr gutes Verhalten belobt und ihnen den Dank der Firma ausspricht. Solche Belobungen sind bei den Angestellten sehr begehrt, wie überhaupt der Appell an den Stolz, die Selbstachtung, und den Ehrgeiz der Angestellten das beste Mittel ist, sie zu beeinflussen. Auch ein Wort der Ermutigung, ein guter Rat zur rechten

Zeit, vermögen oft mehr bei tüchtigen Leuten, als eine Gehaltserhöhung.

Sehr beliebt sind Zusammenkünfte der Vertreter und Reisenden einer Firma, die bei dieser Gelegenheit über Waren, Absichten der Geschäftsleitung, Maßnahmen der Konkurrenz, Wünsche der Kundschaft, neue Geschäftsmethoden usw. sich aussprechen und belehrt werden. Diese Zusammenkünfte pflegt vor allem auch die schon oben genannte National Cash Register Co., die überhaupt vorbildlich in der Erziehung und Ausbildung ihrer Vertreter und Reisenden ist. Diese jährlichen Zusammenkünfte dauern gewöhnlich drei bis sechs Tage, in denen alles auf das gründlichste besprochen wird, und von denen meist auch den Teilnehmern ein Verhandlungsbericht ausgehändigt wird. Daß sich durch solche Zusammenkünfte, die allerdings gut vorbereitet und gut geleitet werden müssen, viel erreichen läßt, liegt auf der Hand. —

Daß einige Firmen eigene Unterrichtsabteilungen eingerichtet haben, in denen neue Angestellte, in Wiederholungskursen auch länger in der Firma befindliche Angestellte einer systematischen Schulung unterworfen werden, sei hier nur kurz erwähnt. Auch hier marschiert wieder die National Cash Register Co. an der Spitze, deren Methode die Vertreter und Reisenden, die Angestellten der Werbeabteilung und andere auf diese Weise zu schulen, ihr außerordentliche Erfolge gebracht hat. —

Wieder andre Firmen haben Bibliotheken eingerichtet, enthaltend Bibliographien bedeutender Männer, vornehmlich solcher, die sich von unten herauf gearbeitet haben, ferner Bücher, die sich auf den betreffenden Geschäftszweig beziehen.

Einige Firmen verteilen auch Bücher dieser Art als Belohnung an Angestellte, die sich ausgezeichnet haben. —

Das Wesentlichste ist jedenfalls, daß die Angestellten immer und immer wieder ermutigt werden, nicht in ihren Anstrengungen nachzulassen. Diesem Zweck dienen auch die Firmenzeitungen (House-organ), das sind Zeitungen, die größere Unternehmungen herausgeben, um die Angestellten zur Mitarbeit heranzuziehen, sie zu höheren Leistungen anzufeuern, und das Gefühl der Zusammengehörigkeit zwischen den Angestellten und der Geschäftsleitung zu vertiefen. Zwar gibt es noch eine Art Firmenzeitungen, die für die Kundschaft bestimmt, diese über die Erzeugnisse der Firma auf dem Laufenden halten sollen, und die gewissermaßen als Ergänzung des sonstigen Werbematerials dienen; aber hier kommt nur die erst beschriebene Art in Frage.

Nach Angaben der „American Radiator Co., die monatlich für ihre Angestellten die Zeitung „Co-Operation“ herausgibt, ist der Zweck der Zeitung, die Kenntnisse der Angelegenheiten des eigenen Geschäfts zu vertiefen, die persönlichen Fähigkeiten der Angestellten zu entwickeln, und damit auch ihre Aussichten auf Verbesserung ihrer Lage zu vergrößern. Die Zeitung soll die Angestellten zum Verständnis der gegenseitigen Interessen von Ge-

schäftsleitung und Angestellten und zu guter Kameradschaft erziehen.

Solche Zeitungen enthalten Artikel der Anerkennung über Angestellte, die sich durch besondere Leistungen ausgezeichnet haben, wobei, wenn möglich, die Bilder der Betreffenden veröffentlicht werden. Sie enthalten belehrende Artikel technischer Art, solche über die Erzeugnisse der Firma, Mitteilungen über Veränderungen der Organisation des Unternehmens, ferner werden sie benutzt zur Wiedergabe von Meinungsäußerungen der Leiter des Unternehmens, der Abteilungsvorstände, die alle die Angestellten anspornen, in ihren Anstrengungen den Einfluß und das Ansehen der Firma zu heben, nicht nachzulassen. Die Zeitung bringt den Vertretern und Reisenden des Hauses neue Gesichtspunkte, neue Beweisgründe für die Güte der von der Firma erzeugten oder vertriebenen Waren. Sie enthält Anerkennungsschreiben der Kundschaft, es wird mitgeteilt, wie Reisende der Firma durch geschicktes Verhalten, durch eine treffende Antwort zunächst ablehnende Kunden doch noch veranlaßt haben zu kaufen usw.

Die National Cash Register Co. sandte täglich an jeden ihrer Reisenden und Vertreter eine Zeitung, die „N. C. R.“ Von den vier Seiten enthielten die beiden mittleren jedesmal eine Zusammenstellung der seit Beginn des Jahres gemachten Verkäufe, sie gab ferner an, was ein jeder der Reisenden und Vertreter seit Beginn des Monats verkauft hatte, so daß jeder seine Erfolge mit denen seiner Mitarbeiter vergleichen konnte. Hierdurch wird der Trieb zum Wettbewerb mächtig angeregt, und dies veranlaßt auch die weniger Rührigen ihre Anstrengungen zu vergrößern. Ein Auszug aus einer Nummer der „N. C. R.“ soll hier in der Übersetzung folgen:

„Fangen Sie an meine Herren, fangen Sie an!

Sie greifen die Arbeit im Oktober nicht richtig an, Sie arbeiten noch im September-Tempo. Aber im vorigen Monat war unsere Quote nur 28 000, in diesem Monat ist sie jedoch 36 000, die höchste Quote, die je festgesetzt worden ist. Die Zeit ist ebenso wertvoll zu Anfang wie am Ende des Monats. Ein jeder in der Firma weiß, ob er Zeit verschwendet oder nicht, er weiß, ob er Arbeiten aufschiebt, die sofort erledigt werden müßten. Er weiß aber auch, was er am Ende des Monats für jeden weiteren Arbeitstag geben würde. Deshalb machen Sie täglich noch einen weiteren Kundenbesuch, beginnen Sie Ihre Tagesarbeit eine Stunde früher, und arbeiten Sie eine Stunde länger als gewöhnlich.

Dieser Monat ist der beste des ganzen Jahres, aber wir werden keinen Nutzen daraus ziehen, wenn wir nicht schneller bei der Hand sind. Wir müssen hart arbeiten, um die Quote von 36 000 zu erreichen. Den Bezirken, die nicht auf 36 000 kommen, wird ein Tadel nicht erspart werden können, denn die andern Bezirke haben ja ihr Möglichstes getan. Diese haben infolgedessen auch Anspruch darauf, als Mitarbeiter bei der Aufstellung eines

neuen Rekords anerkennend genannt zu werden. Es darf nicht vorkommen, daß ein Bezirk die Gesamtleistung verdirbt, und es muß jeder in den zurückgebliebenen Bezirken versuchen in dieser Woche wenigstens noch einen weiteren Auftrag einzubringen. Dies bringt die zurückgebliebenen Bezirke wieder in die Höhe, und sie ersparen sich den Tadel.

In der Fabrik wird zur Zeit eine Zusammenkunft der Bezirksvertreter abgehalten. Hauptgegenstand der Verhandlung sind Angestelltenfragen.

Die Firma ist entschlossen, die Leistungsfähigkeit der Angestellten der Verkaufsabteilung zu verbessern, und sie wird jeden Bezirksvertreter für die Zahl und Art der von ihm in seinem Bezirk beschäftigten Angestellten verantwortlich machen. Die Firma ist auch gesonnen eine Verbesserung der Abschlüsse in Hinsicht auf den Grad der verkauften Waren zu verlangen, und darauf zu bestehen, daß die Agenten bei der Entgegennahme von Aufträgen eine Anzahlung fordern. Es wird erwartet, daß jeder Bezirksvertreter am 1. Januar den Stab seiner Mitarbeiter in erstklassiger Verfassung hat. —

Sie aber, zeigen Sie Ihrem Bezirksvertreter, daß Sie der rechte Mann am rechten Platz sind, der die richtigen Geschäfte in der rechten Weise zu machen versteht. Zwingen Sie ihn nicht, auf Ihre Mitarbeit verzichten zu müssen, weil Sie nicht genug Abschlüsse oder nicht die richtigen Abschlüsse machen. Unterstützen Sie Ihren Bezirksvertreter in jeder Weise, so daß ihm seine Arbeit, was Ihren Bezirk anbetrifft, sehr leicht wird. —

Bezirksvertreter Boyd dankt für die Glückwünsche zu dem heutigen Stande der Zahlen seines Bezirks und fügt hinzu, er habe der Geschäftsleitung versprochen, daß ein jeder im Bezirk in diesem Monat alles daran setzen werde, den Rekord zu brechen.

Bezirksvertreter F. E. Mutton teilt folgendes mit: „Die Firma tut alles für Sie, nun tun Sie auch etwas für die Firma, machen Sie Geschäfte!“ —

Als Anhalt für die schriftliche Bearbeitung eines Kunden mag unsern Vertretern folgendes Muster eines Briefanfangs dienen:

Die Zinsen und Zinseszinsen eines Cents, von den Tagen der Entdeckung Amerikas durch Columbus an gerechnet, würden genügen, um den Betrag unsrer Nationalschuld 925 000 000 Dollar zu decken. Die Zinsen und Zinseszinsen der Beträge, die Sie täglich durch Sorglosigkeit verlieren, würden sich während Ihrer Lebenszeit zu Tausenden von Dollar ansammeln; der Betrag würde vielleicht so groß sein, daß Sie ein prächtiges Anwesen dafür kaufen könnten.

Diese winzigen Beträge fallen einzeln wenig ins Gewicht, der Schaden scheint bedeutungslos, aber ein wenig Sorglosigkeit hier, ein wenig Sorglosigkeit da in Geldangelegenheiten bedeuten vielleicht eine Schmälerung Ihres Reingewinns um jährlich 300 bis 500 Dollar.

Weshalb lassen Sie diese kleinen Beträge so leichten Herzens fahren?

Nehmen Sie sich vor, von heute an auch den

kleinsten Betrag Ihres Nutzens hüten und bewahren zu wollen, lassen Sie sich die Zinsen und Zinseszinsen nicht entgehen.

Für die kleinen Beträge, die Ihnen täglich verloren gehen, können Sie einen Angestellten halten, der in zuverlässigster Weise über jedes Geschäft wacht, das in Ihrem Laden gemacht wird.

Er ist peinlich genau.

Er ist gerecht.

Er gefällt den Kunden.

Er wird sich als der beste Freund erweisen, den Sie je hatten. Er macht nicht nur keine Fehler, sondern er wird auch darauf achten, daß Ihre Angestellten keine Fehler machen.“ —

Den Geist einer solchen Firmenzeitung ersieht man auch sehr schön aus folgendem Auszug aus der Zeitung „Ginger“ des Baltimore Bargain House, Baltimore:

Redensarten und Tatsachen.

„Wenn Sie jemandem Waren verkaufen, so sagen Sie dem Kunden alles, was sich Gutes darüber sagen läßt.

Das alles mag ihm zwar schon einmal gesagt sein, aber die Wiederholung schadet nichts, die Menschen sind im allgemeinen sehr vergeßlich.

Wer war der Kandidat für den Posten des Vizepräsidenten im vorletzten Wahlfeldzug?

Sie werden es wahrscheinlich vergessen haben, obgleich sein Name damals in aller Munde war.

Wenn Sie etwas beachtenswertes über die Herstellungsart einer Ware wissen, so erzählen Sie es dem Kunden.

Aber reden Sie nicht ins Blaue hinein, halten Sie sich an Tatsachen. Sie könnten jemanden vor sich haben, der mehr von den Dingen versteht als Sie.

Suchen Sie alles Wissenswerte über den Kunden und seinen Geschäftskreis zu erfahren, und dann reden Sie mit ihm, dann fassen Sie ihn gründlich an.

Brauchen Sie keine allgemeinen Redensarten, zeigen Sie ihm, daß die Waren, die Sie ihm verkaufen wollen, gerade die sind, welche er für sein Geschäft und seinen Kundenkreis braucht.

Bearbeiten Sie ihn in der richtigen Weise.

Ein unüberlegtes Drauflosreden ist dasselbe, wie wenn Sie auf die Jagd gehen und aufs Geratewohl in die Luft feuern, Sie werden damit sicherlich keinen Erfolg erzielen.

Wenn die größte Kanone des Forts Henry auf die See gerichtet und abgefeuert wird, so wird kaum ein Schaden entstehen. Dasselbe Geschütz auf Baltimore abgefeuert, würde jedoch ein furchtbares Blutbad, eine entsetzliche Zerstörung anrichten, obwohl die Ladung in beiden Fällen die gleiche ist.

Die besten Beweisgründe sind wertlos, wenn sie nicht dem Richtigen vorgetragen werden.

Vermeiden Sie Halbwahrheiten und Zweideutigkeiten; seien Sie offen, natürlich und ehrlich.

Sagen Sie dem Kunden alles, was Sie wissen,

damit ein Geschäft zustande kommt, aber vermeiden Sie von Dingen zu reden, über die Sie nicht genau Bescheid wissen.

Vermeiden Sie allgemeine Redensarten, halten Sie sich einzig und allein an Tatsachen, hiervon machen Sie dann aber auch einen reichlichen Gebrauch. —

Ein Gang durch die Geschäftsräume zeigt jetzt, wo die Aufträge sich häufen, und jeder reichlich zu tun hat, einen Zustand der Muster, der nur als entsetzlich bezeichnet werden kann. Zunächst werden Sie oder sonst jemand sagen, das sei ein Verschulden des Lagerhalters oder des Abteilungsvorstehers; aber das ist nicht wahr, die einzigen Schuldigen sind die Verkäufer der einzelnen Abteilungen.

Die Verkäufer haben ein Recht darauf, gute, saubere Muster in Händen zu haben, und es ist ihre eigene Schuld, wenn sie solche nicht bekommen. Sie sollten sich weigern, Waren vorzulegen, die nicht in erstklassiger Verfassung sind, sie erweisen damit Ihrem Abteilungsvorstand und der Firma einen großen Dienst. Wenn Sie Muster finden, die beschmutzt, oder unordentlich, oder verschlissen sind, dann legen Sie solche Muster bei Seite, bestehen Sie darauf, daß Sie brauchbare Muster bekommen, und wenn nötig, bitten Sie den Abteilungsvorsteher um seine Unterstützung.

Der Kunde beurteilt die Waren nach den Mustern, die ihm vorgelegt werden, er sagt vielleicht nichts, aber, wenn ihm eine Reihe unordentlicher Muster gezeigt wird, ist er nur allzusehr geneigt, anzunehmen, daß die Waren nicht viel wert seien.

Ein tüchtiger Verkäufer sieht darauf, daß seine Muster sich stets in erstklassiger Verfassung befinden, und, sobald eins schmutzig oder unansehnlich geworden ist, scheidet er es aus und ersetzt es durch ein anderes.

Die Waren, die Sie dem Kunden als Muster vorlegen, tragen mehr zu dem Gelingen eines Abschlusses bei, als all Ihr Reden. Ist der Kunde einmal überzeugt, daß die Ware, die Sie ihm verkaufen wollen, minderwertig ist, so wird er schwerlich durch irgendwelche Beweisgründe zu einer anderen Ansicht zu bekehren sein. Alles Reden bestärkt ihn nur noch in dem Verdacht, daß er hineingelegt werden soll.

Tausende von hellen Köpfen, fähige Leute, umsichtige, eifrige Vertreter anderer Firmen predigen täglich, ja stündlich der Kundschaft, daß sie bessere Waren anzubieten haben als das Baltimore Bargain House; da sollten wir sie nicht noch unterstützen, indem wir unsren Kunden unordentliche Muster vorlegen. —

Der Erfolg unsres Hauses beruht zum großen Teil auf unsrem Werbewesen und auf unsren niedrigen Preisen; dies gilt sowohl für das Platzgeschäft als auch für die Postversandabteilung.

Was nun das Platzgeschäft anbelangt, so kann das beste Werbewesen in der Welt nicht mehr tun, als den Kunden dahin bringen, uns in unsren Geschäftsräumen aufzusuchen, das weitere ist die Aufgabe der Verkäufer. Unsre Verkäufer sollten

jedes Stück Werbematerial, das die Firma veröffentlicht, sich gründlich einprägen, so daß sie vollkommen mit allen Gesichtspunkten unsrer Geschäftspolitik vertraut sind, dann erst kommen die Bemühungen der Verkaufsabteilung und der Werbeabteilung zu voller Auswirkung. Wenn Sie mit dem Kunden nicht von unseren Waren reden, dann erzählen Sie ihm Dinge, die ihm eine gute Meinung von unsrer Firma und ihren Geschäftsmethoden beibringen müssen. Halten Sie sich hierbei an unser Werbematerial; auf den Kunden wird es Eindruck machen, daß er in unsren Verkaufsräumen dieselben Anschauungen vertreten findet, wie er sie aus unsrem Werbematerial kennt. —

Einer unsrer Verkäufer versuchte neulich einen Kunden für die Abteilung des Mr. Robb zu interessieren, doch hatte der Kunde keine Neigung zu kaufen.

Nun erzählte der Verkäufer ihm von den 25 cts Matten zu 19 cts, die in der ersten Nummer von „Ginger“ angezeigt sind.

Dies ist nun die Rechnung über das, was ihm in der Abteilung, die er zunächst nicht besuchen wollte, verkauft wurde:

200 Ellen	Matten	zu	\$	—16	\$	32.—
120	„	„	„	—20	„	24.—
120	„	„	„	—11	„	13.20
1	Künstlerdecke				„	15.—
3	Stück Wachstuch	„	„	1.42	„	4.25
						\$ 88.45

Vorwärts dem Erfolg nach!

Wehe der Firma, deren Angestellten unzuverlässig sind und keinen Ehrgeiz besitzen.

Gerade die Verkäufer sind die Kerntuppen in Kampf um den Erfolg, den die Firma führt.

Sie mögen gelegentlich denken, daß „Ginger“ seine Aufgabe darin sieht, zu nörgeln, Ihre Leistungen nicht zu schätzen weiß und Ihnen jede verdiente Anerkennung versagt.

Sie haben Unrecht! Wohl verdienen unsre Verkäufer die höchste Anerkennung, sie haben gut gearbeitet, und ihre Leistungen bessern sich von Tag zu Tag. Aber, sowie die Firma vorwärts kommt, werden auch die, welche zu diesem Fortschritt beigetragen haben, mit fortschreiten.

„Ginger“ versucht die Leistungen der Verkäufer zu heben, und wenn dabei ab und zu einige Hühneraugen zu Schaden kommen, so ist das vielleicht schmerzlich, aber nicht zu ändern. Wir haben den Ehrgeiz, Verkäufer heranzubilden, die als Muster dienen können für ein jedes Geschäft unsrer Art, und wir wüßten keinen Grund, weshalb uns das nicht gelingen sollte. Wenn „Ginger“ dabei diesem oder jenem hin und wieder einen kleinen Hieb versetzt, so mag das wohl im Augenblick bitter sein, aber die Gesundheit des Geschäfts fördert es allemal.“ —

Ein sehr gutes Beispiel ist auch die Zeitung der New York Life Insurance Co., einer Versicherungsgesellschaft, die ungefähr 10000 Menschen beschäftigt, von denen die meisten kaum oder nur selten mit der Geschäftsleitung in Berührung

kommen. Mit ihrer Zeitung dem „Bulletin“ hat sie ihre Aufgabe, ihren Angestellten Begeisterung und Tatkraft einzuflößen, und die braucht ein Versicherungsmann mehr als jeder andere, wenn er Erfolge haben will, in meisterhafter Weise gelöst. Ein Auszug aus einer Nummer des Bulletin mag hier folgen:

„Es liegt ein tiefer Sinn und praktische Lebensweisheit in dem, was der jüngst im Alter von mehr als 80 Jahren in Philadelphia verstorbene Jay Cocke als Grund für seine Erfolge im Leben angibt.

Er war seiner Zeit der hervorragendste Finanzmann Amerikas. Er erwarb ein größeres Vermögen und hat es wieder verloren, aber er ließ den Mut nicht sinken, sondern erwarb ein neues. Auf die Frage, wie ihm dies gelungen sei, gab er folgende Antwort:

„Das ist einfach genug, ich habe immer eine hoffnungsfreudige Gemütsart besessen und bin nie ein Schwarzseher gewesen.

Ich war immer so vernünftig, zu glauben, Menschen und Dinge seien besser, als eine griesgrämige Kritik es gewöhnlich wahr haben will.

Ich glaubte immer, daß uns unser Amerika eine Fülle des Reichtums bietet, und daß wir nur zu arbeiten brauchen, um ihn uns anzueignen.

Man muß die Dinge immer von der Sonnen-
seite betrachten!“

Dies ist für einen Versicherungsmann gerade der richtige Standpunkt.

Phillips Brooks hat einmal gesagt, ein frohes Gemüt sei besser als ein jährliches Einkommen von 5000 Dollar. In der Hauptsache hat er Recht; wir wissen alle, daß eine optimistische Lebensauffassung den Menschen in seinem Streben nach dem Erfolg auf das kräftigste unterstützt. Ein solcher Mensch macht Geschäfte, weil wir alle gern mit einem fröhlichen Menschen zu tun haben; nur er bekommt unsre Aufträge, wenn wir überhaupt in der Lage sind, welche zu vergeben. Die Welt läßt sich gern beeinflussen durch das fröhliche Lächeln eines Menschen, dem Sauertopf kommt sie nicht um Haaresbreite entgegen.

Die Dinge von ihrer guten Seite ansehen, heißt durchaus nicht leichtsinnig sein oder oberflächlich sein. Ein fröhliches Wesen gepaart mit der richtigen Würde gibt einer jeden Persönlichkeit eine gewisse warmherzige, die Menschen mit sich reißende Kraft, die sich in unsrem Beruf in blanker, klingender Münze einkassieren läßt, denn bei jemandem, der diese Eigenschaften besitzt, lassen sich die Menschen gerne versichern.

Zwar die Vergangenheit können Sie nicht ändern, aber Sie haben einen großen Einfluß auf die Zukunft. Tatenlosigkeit, das Herumsitzen im Zimmer, Mangel an Begeisterung usw., lassen niemanden hoch kommen. Andre Einflüsse haben eine ähnliche Wirkung. Haben Sie je darüber nachgedacht, welcher Zeitvergeudung wir uns schuldig machen, wenn wir nicht auf uns achten und uns nicht gegen solche Dinge wappnen, Dinge, die nicht nur nichts wert sind, sondern die uns geradezu

am Fortschritt hindern? Wir versuchen, uns glauben zu machen, diese Dinge seien notwendig, ja ein Teil unsrer Tagesarbeit; und dennoch, wenn wir zurückblicken auf die Stunden, die wir allwöchentlich vergeudet, indem wir Dinge trieben, die schlimmer als nutzlos waren, dann müssen wir uns eingestehen, daß höchst wertvolle Zeit verschwendet wurde.

Merzen Sie die alten Gewohnheiten aus!

Beginnen Sie das neue Jahr mit dem Gedanken, daß nur Kundenbesuche wirklich zählen!

Planen Sie Ihre Arbeit so, daß Ihnen die zu Versichernden eine Unterredung gewähren; wie Sie das machen ist Ihre Sache!

Aber vergessen Sie nie, der einzige Weg, jemanden in die Versicherung aufzunehmen, ist der, ihn aufzusuchen und ihm die Angelegenheit in der richtigen Weise vorzutragen!

Es ist freilich nicht die Zahl der Besuche allein, die zum Erfolge führt; im Gegenteil, nur ein gut vorbereitetes, wohl überlegtes, mit Mut und Entschlossenheit durchgeführtes Vorgehen, bei dem alle geistigen und körperlichen Kräfte auf das eine Ziel gerichtet sind, wird jemanden veranlassen, sich versichern zu lassen.

Wenn Sie die Wichtigkeit dieser Maßnahme einsehen, wenn Sie Ihre Arbeit dementsprechend vorbereiten, wenn Sie allem aus dem Wege gehen, das Ihnen Ihre Zeit nimmt, ohne Nutzen zu bringen, dann haben Sie begonnen Ihr Einkommen zu mehren, dann werden Sie vorwärts kommen.“ —

Daß innerhalb der Firma unter den Angestellten gegründete Vereinigungen, wie Sportvereine, Gesangsvereine, Sparvereine, Fortbildungsvereine usw., gemeinsame Ausflüge der Angestelltenschaft, Festlichkeiten des Geschäfts und dergl. als weiteres Mittel dienen, die Angestellten an das Unternehmen zu knüpfen, soll hier nur kurz erwähnt werden. —

Hiermit mag die Reihe der Mittel, mit denen amerikanische Firmen auf ihre Angestellten Einfluß zu gewinnen suchen, geschlossen werden; sie werden in der dortigen Geschäftspraxis vielfach angewendet, und man rühmt ihnen gute Erfolge nach.

Übrigens haben diese Methoden sich auch zum Teil schon einen Platz in dem Geschäftsbetriebe heimischer Unternehmungen erworben, und die Tatsache, daß sie auch hier immer mehr Anhänger finden, spricht wohl auch dafür, daß sie die Erfolge bringen, die man ihnen in Amerika nachrühmt. Freilich vereinzelt Versuche in dieser Richtung sind so gut wie wertlos, es können nur dann Erfolge erzielt werden, wenn dieses Werben um das Interesse, die Mitarbeit des Angestellten, dieser Kampf gegen die Arbeitsunlust, den Arbeitshaf fördernden Einflüsse außerhalb des Geschäfts in Form einer planmäßigen, dauernden, der Kundenwerbung ähnelnden Bearbeitung vorgenommen wird.

Reklame und Sozialisierung.

Von einem der größten Unternehmungen der Zigarettbranche, das vor dem Kriege besonders viel Reklame durch Zeitungsanzeigen und Plakate gemacht hat, wurde dem Verlage einer Zeitschrift geschrieben:

„Wie Ihnen bekannt ist, haben wir von jeher im eigenen und im Interesse unserer Abnehmerschaft von einer weitgehenden Bekanntgabe unserer Fabrikate in der Presse Gebrauch gemacht. Da wir eigene Verkaufsläden nicht unterhalten, haben wir die Zeitungspropaganda gern benutzt, da sie uns als vorteilhafter Weg erschien, die Verbraucher auf unsere Erzeugnisse aufmerksam zu machen. Wir sind jedoch durch die wirtschaftlichen Verhältnisse unserer Industrie gezwungen worden, davon abzugehen. Jetzt aber sehen wir uns noch durch einen anderen Umstand genötigt, wenigstens für die nächste Zukunft, auf eine Zeitungsreklame ganz zu verzichten. — Bekanntlich gehen die Bestrebungen der sozialistischen Massen und ihrer Führer dahin, die industriellen Betriebe zu sozialisieren und, wenn auch nicht allgemein, so doch nach gewisser Richtung hin die Privatwirtschaft in die Gemeinwirtschaft überzuführen. Bei diesen Sozialisierungsbestrebungen hat sich auch eine starke Bewegung gegen die Reklame geltend gemacht. So wird z. B. in dem „Sozialistischen Wirtschaftsplan für Sachsen“ als notwendig erklärt, „die unwirtschaftliche übermäßige Mannigfaltigkeit der Produkte und die Arbeit und Rohstoff verzehrende Privatorganisation der Reklame einzuschränken.“

Wenn wir nun auch nicht der Meinung sind, daß diese Bestrebungen zum vollen Ziele gelangen werden, so glauben wir doch, ihnen insoweit Beachtung schenken zu müssen, daß wir für einige Zeit auf eine Zeitungsreklame ganz verzichten, bis die Meinungen über die Sozialisierung sich völlig geklärt haben.

Wir bedauern deshalb, bis auf weiteres nicht mehr in der Lage zu sein, der Presse Inserate zuwenden zu können.“

Rundschau.

Geldmarkt.

Schädigung der deutschen Valuta. Die meisten schweizerischen Banken lehnen die Errichtung von Markkonten und insbesondere deren Verzinsung ab. Soweit sie indessen mit Rücksicht auf die Geschäftsbeziehungen ihrer Kundschaft mit Deutschland neben den Konten in Schweizerfranken auch solche in Reichsmark führen, machen sie seit Erlaß der Verfügungsbeschränkungen in Deutschland den Vorbehalt, daß Markbeträge in Deutschland auf das alleinige Risiko der Kundschaft liegen. Jetzt teilen Schweizer Banken den Kontoinhabern mit, daß die sämtlichen deutschen Banken die allgemeinen Bestimmungen für den Geschäftsverkehr mit ihrer Kundschaft durch folgende Klausel ergänzt haben:

„Die Bank haftet nicht für Schäden, welche durch Störung ihres Betriebes infolge Aufruhrs, Streiks, Aussperrung oder Verfügung von hoher Hand veranlaßt sind.“

Es ist klar, daß infolge solcher Klauseln Markgut-

haben oft für irgendeinen Preis losgeschlagen und der Kurs immer mehr dadurch gedrückt wird. So schädigen die gewerbsmäßigen Arbeitslosen und Unruhestifter in Deutschland die noch vorhandenen Kreditmöglichkeiten.

Internationale Valutakonferenz. Von der Erwägung ausgehend, daß die jetzige Tiefe des Valutastandes in sämtlichen Ländern, sowohl auf dem Gebiete des Inlandhandels als auch im internationalen Warenaustausch infolge des Mangels jeder kalkulatorischen Grundlage zu unhaltbaren Zuständen geführt habe, die Unternehmungslust vollkommen unterbinde und eine völlige Stagnation auf dem Waren- und Arbeitsmarkt herbeigeführt habe, wird eine internationale Verständigung zur Stabilisierung aller Währungen angeregt. Auf welcher Basis diese herbeigeführt wird, sei an sich von Wichtigkeit, doch erst von sekundärer Bedeutung. Prinzipiell müsse vor allem für jedes Land wieder ein fester Münzfuß bestimmt werden und zwischen den verschiedenen Valuten ein festes Wertverhältnis zustande kommen. Es wäre kaum ratsam, den Versuch einer gewaltsamen Zurückführung der Verhältnisse auf den Stand der Vorkriegszeit zu unternehmen, eher könne eine durchschnittliche Preiserhöhung für alle Länder der Erde angenommen und zur Grundlage gemacht werden. Bei den Vereinigten Staaten könne man eine Preissteigerung auf 200% annehmen. Bei diesem Durchschnitt stehengehend, müsse man in Ländern mit tieferem Preisniveau die Inflation weiterschreiten, im gegenteiligen Falle aber eine Preissenkung eintreten lassen. Um wieder zu gefestigten Verhältnissen zu kommen, wird eine internationale Konferenz von Vertretern der Bankpraxis und der Geldtheorie angeregt, da die Angelegenheit für die Wiederherstellung der Weltwirtschaft von grundlegender Bedeutung sei.

Eine polnische Großbank. Das schon bisher stärkste und zielbewußteste Unternehmen des an sich industrie- und auch relativ kapitalarmen Ostens, der jetzt vom jungen Polenstaat angestrebt wird, die Bank Związku Spolek Zarobkowich in Posen macht Anstalten, sich zum führenden Bankinstitut und zu einer neuen polnischen Großbank auszuwachsen. Auf der Tagesordnung der Generalversammlung vom 6. Mai steht ein Antrag auf Erhöhung des schon jetzt 24 Mill. M. betragenden Grundkapitals auf mindestens 36 Mill. M. Der jetzt erschienene Geschäftsbericht zeigt, daß das Institut im Jahre 1918 gut gearbeitet hat, aber seine vorsichtige und stabile Dividendenpolitik bei einer Ausschüttung von 6% trotzdem fortsetzt. Auch im übrigen kann über die Fundierung recht gut geurteilt werden. Eigenartig berührt es nur, daß die Bank sich durch Nichteinholung der Genehmigung für die Kapitalerhöhung über die reichsgesetzlichen Bestimmungen kühn hinwegsetzt, was auf Erwartungen bezüglich der Angliederung der Ostmark an den Polenstaat schließen läßt. Die Bilanz zeigt einen außerordentlich hohen Kassenbestand von 131 Mill. M. (i. V. 1,7 Mill. M), der auf einen Mangel an lohnender Anlagemöglichkeit hinweist. Die Debitoren betragen 41,18 Mill. M und figurieren mit 30,1 Mill. M als conto loro, was von den jedenfalls beträchtlichen Guthaben der Banken in Kongreß-Polen herrühren mag. In den sonstigen Debitoren in laufender Rechnung, die 148 1/2 Mill. M (geggen 30 Mill.) im Vorjahr) betragen, stecken nach Angaben der Verwaltung erhebliche Kredite an Gemeinde- und Staatsverbände. Da es sich wahrscheinlich um Vorschüsse an die polnische Regierung handeln dürfte, läßt dies auf die Ambitionen des Instituts, eine Art Staatsbank im neuen Polen zu werden, manchen Schluß zu. Auch die übrigen Posten der Bank weisen eine zunehmende Liquidierung der Position dieser Bank gegenüber dem Deutschen Reich. Der Umstand, daß der Vorsitzende des Aufsichtsrats, S. Cegielski, päpstlicher Kammerherr ist, im Aufsichtsrat ferner ein Dekan, ein Prälat und ein Probst sitzen, daß ferner als Bankurator der Prälat St. Adamski, der Genossenschaftsanwalt der polnischen Genossenschaften, genannt wird, zeigt, daß die Bank es verstanden hat, sich den Zufluß

von Geldern aus kirchlichen Stiftungen zu verschaffen, und auch besonders die flüssigen Mittel der zumeist von Geistlichen geleiteten polnischen Genossenschaften (genossenschaftliche Einlagen 1918 162 Mill. M gegen 112,7 Mill. M im Vorjahre) ihren geschäftlichen Zwecken dienstbar zu machen. Auf diese Doppelstellung, als Verwalterin kirchlicher Gelder und als bevorzugtes Finanzinstitut der neuen polnischen Regierung, wagt die Bank den Aufstieg zur Großbank.

Handel.

Wirtschaftliche Staatsprotektion in England. Es läßt sich feststellen, daß die Tendenzen in England nicht um einen Deut anders sind als bei uns und daß Industrie und Handel den Abbau der Kriegswirtschaft dahin verstehen, daß nur die Ausfuhr einheimischer Produkte freizugeben bzw. zu fördern sei, während die Einfuhr zum Schutze der einheimischen Gewerbe möglichst beschränkt bleiben soll. Die englische Industrie fühlt sich unter dem Schutze der staatlichen Kriegsmaßnahmen sehr wohl und hat scheinbar die Absicht, diese über die Kriegszeit hinaus auszudehnen, was angesichts zahlreicher Einfuhrverbote nur zum Nachteil der Konsumenten geschehen könne. Die Bestrebungen gingen dahin, das hohe Preisniveau zu halten, wogegen sich von seiten des „Economist“ und der ihm nahestehenden Kreise ein starker Widerstand bemerkbar macht. Ein von der Regierung im Parlament eingebrachter Gesetzentwurf der ihr das Kontrollrecht über Ein- und Ausfuhr für drei Jahre sichern sollte, mußte wegen starken Widerspruchs zurückgezogen werden. Es sei anzunehmen, daß dieser Standpunkt der englischen Industriellen sich auf die Dauer gegenüber den Forderungen der großen Masse nicht würde halten lassen.

Messen.

Die Messe in Brüssel. Wie belgische Blätter melden, ist kürzlich ein Gesetzentwurf betreffend die Durchführung der in Brüssel geplanten Jahres-Herbstmesse den zuständigen Körperschaften vorgelegt worden. Die Kosten werden zunächst auf frs. 900 000 veranschlagt, wovon 600 000 im Wege des Kredites, 300 000 durch eine Beihilfe der Regierung beschafft werden sollen. Ein Wettbewerb für Klein-Erfindungen (Neuheiten, Werkzeuge, Spielwaren) soll der Messe angegliedert werden. In dem Gesetzentwurf heißt es weiter, daß sich auf der Messe die Fabrikanten und Einkäufer der alliierten und neutralen Länder sowie Belgiens treffen sollen. Daraus ist die Folgerung zu ziehen, daß auch die Brüsseler Messe deutschen Interessenten verschlossen bleiben soll, wie dies jüngst für Lyon gemeldet wurde. Ähnliche Absichten waren bereits früher für verschiedene Ausstellungen aus Frankreich bekannt geworden. Von der im September-Oktober in London bevorstehenden Schifffahrt- und Maschinenbau-Ausstellung wird berichtet, daß die britischen Aussteller über die durch das Programm jetzt vorgesehene Ausmerzung des deutschen Wettbewerbes sehr erfreut seien. Endlich liegt ein neuer ernster Fall in einem neutralen Land vor, wo eine mächtige englische Interessentengruppe die Beteiligung deutscher Firmen an einer wichtigen Fach-Ausstellung zu verhindern sucht. Immer mehr gewinnt es den Anschein, als ob das Mittel des Ausstellungs- und Meßboykotts als eine neuartige Form des Wirtschaftskampfes von unsern Gegnern in planmäßiger Weise zur Anwendung gebracht werden soll, um die Bemühungen der deutschen Industrie, auf dem Weltmarkte wieder Fuß zu fassen, von vornherein zu ertöten. Berücksichtigt man andererseits, wie außerordentliche Anstrengungen die bisherigen Gegner machen, um gerade durch Ausstellungen und Messen ihren eigenen Außenhandel zu fördern, so stellt sich dieses Vorgehen als eine neue schwere Bedrohung der deutschen Industrie dar. Die Ständige Ausstellungskommission hat, wie bereits früher erwähnt wurde, die Reichsregierung auf die große Gefahr aufmerksam gemacht, so daß hoffentlich versucht wird, bei den Friedensverhandlungen mit dem Wirtschaftskrieg auch den Ausstellungsboykott aus der Welt zu schaffen.

Ausstellung französischer Erzeugnisse in Südafrika. Die Neubelebung der französischen Industrie spiegelt sich in den großen Anstrengungen um die Gewinnung ausländischer Absatzmärkte wider. In der jüngsten Zeit sind — abgesehen von der Internationalen Messe in Lyon — Ausstellungen französischer Erzeugnisse in London und Kristiania veranstaltet worden, französische Ausstellungspläne in Argentinien beginnen greifbare Gestalt anzunehmen (vgl. unten). Jetzt meldet die Zeit- „L'Exportateur Français“, daß die Gesellschaft „The Franco British Manufacturers“ in Kapstadt die Absicht habe, sofort nach Friedensschluß in den bedeutendsten Städten Südafrikas Ausstellungen französischer Erzeugnisse zu veranstalten, die zum Absatz auf dem südafrikanischen Markt geeignet seien. Die französischen Firmen, die hieran teilzunehmen wünschen, werden aufgefordert, sich mit der genannten Gesellschaft in Verbindung zu setzen.

Französische Bemühungen in Argentinien. Die Zeitschrift „L'Exportateur Français“, Paris, beabsichtigt, die früher von ihr gegebene Anregung zu einer ständigen Ausstellung von Mustern französischer Erzeugnisse in Buenos Aires nunmehr selbst durchzuführen. Der Leiter des Unternehmens werde, wie in der Nummer der Zeitschrift vom 10. Apr. mitgeteilt wird, ihr mit den Verhältnissen des Handels in Argentinien, Uruguay und Chile vertrauter, in Buenos Aires ansässiger Generalvertreter sein. Die Ausstellung soll in ausgedehnten Räumlichkeiten untergebracht werden, die Preise der ausgestellten Artikel oder Erzeugnisse würden wegen der Konkurrenz und „aus anderen besonderen Gründen“ nur ernstlichen und zahlungsfähigen Käufern bekannt gegeben, auf den Waren selbst aber nicht angezeigt werden. Den von französischen Firmen nach Südamerika entsandten Geschäftsreisenden werden bequem und modern eingerichtete Büroräume zur Verfügung gestellt. Der Vertreter der Zeitschrift soll unentgeltliche Auskunft in Zoll-, Transport- und lokalen Steuerfragen erteilen und an Ort und Stelle für die Ausstellung wirksam Propaganda machen. Ferner soll er den Ausstellern fortlaufend Bericht über die Bemühungen der fremden Konkurrenz und die Bedürfnisse und den Geschmack der südamerikanischen Kundschaft geben, so daß die französischen Fabrikanten ihre Erzeugnisse diesen anpassen und eine vorherrschende Stellung auf dem südamerikanischen Markt einnehmen könnten.

Mustermesse in Bordeaux. Die Mustermesse in Bordeaux, die 1918 gänzlich ausgefallen ist, soll, wie die Ständige Ausstellungskommission erfährt, in diesem Jahr vom 31. Mai bis 15. Juni durchgeführt werden und gleich Lyon internationaler Beschickung (für Industrielle und Kaufleute aus neutralen und alliierten Ländern) offen stehen. Im offiziellen Meßprogramm wird die Bedeutung von Bordeaux als Absatzmarkt für die französischen Kolonien und als Durchgangshafen von Waren nach und von der Schweiz hervorgehoben.

Französische Kunstgewerbe-Ausstellung in New York. Das Office commercial français, das bereits in Zürich, London, Madrid, Barcelona, Amsterdam, Rom, Alexandrien, Bukarest, Petersburg und Stockholm Zweigstellen eingerichtet hat und seit einiger Zeit in London französische Warenausstellungen veranstaltet, hat jetzt auch in New York unter dem Namen „Office commercial français des Etats-Unis“ eine Niederlassung errichtet. Diese Stelle, die ihrerseits in Paris besondere Büros unterhält, wirkt in New York mit dem „Franco-American Board of Commerce and Industrie“ zusammen, dem unter anderen bekannten amerikanischen Firmen auch J. P. Morgan angehört. Das „Office commercial français des Etats-Unis“ beginnt seine Tätigkeit mit der Veranstaltung einer Ausstellung von Mustern des französischen Kunstgewerbes, die am 15. Juli eröffnet werden soll. Alle Zweige des Kunstgewerbes sollen herangezogen werden. Die Beteiligungskosten werden gering sein, da sie zum großen Teil von dem Office commercial français übernommen werden, das auch für geeignete Vertreter sorgen will. In der französischen Presse, die das New Yorker Unternehmen lebhaft begrüßt und in der Wirksamkeit

der verschiedenen Stellen des Office commercial français einen Beweis für die Anwendung moderner Methoden zur Förderung des Außenhandels erblickt, wird, wie bei allen derartigen Gelegenheiten, auf den früheren deutschen Wettbewerb hingewiesen (la camelote allemande), der auf diesem Gebiete aber Frankreichs Leistungen nicht habe erreichen können. Die Eile, mit der gerade die Franzosen überall derartige Veranstaltungen betreiben, spricht aber dafür, daß in Wirklichkeit die Aussichten dieses deutschen Wettbewerbes selbst jetzt nicht gering geschätzt werden.

Italianische Messen und Ausstellungen. In Turin ist kürzlich eine „Woche der italienischen Industrie“ veranstaltet worden, bei der nach dem Muster der bekannten „Schweizer Woche“ die beteiligten Firmen in eigenen oder dazu gemieteten Schaufenstern ihre Erzeugnisse zur Schau stellten. Die Zahl der Aussteller soll etwa 1000 betragen haben. Von italienischer Seite ist besonders auch in schweizerischen Fachblättern darauf hingewiesen worden, daß zu dieser „Kraftprobe der italienischen Wirtschaft“ auch die Schweizer Importeure recht zahlreich in Turin erscheinen sollten, um den angesichts der großen Schweizer Ausfuhr nach Italien berechtigten italienischen Wünschen nach Hebung der italienischen Einfuhr in die Schweiz durch Benutzung der in Turin gebotenen Einkaufsgelegenheiten Rechnung zu tragen. Mit ähnlichen Zielen wie diese italienische Woche, die verschiedentlich auch als Messe bezeichnet worden ist, findet zurzeit auch in Padua eine „Erste italienische Mustermesse“ statt. Nach dem Programm umfaßt diese die verarbeitenden Industrien im weiten Umfange einschließlich Maschinenbau, Bau- und Kunstgewerbe, Transport- und Verkehrswesen. Anscheinend trägt diese Messe nationalen Charakter im Gegensatz zu der erstmalig vom 29. Mai bis 12. Juni stattgehabten „Auferstehungsmesse“ in Venedig, zu der Ausländer unter den gleichen Bedingungen wie einheimische Teilnehmer zugelassen wurden. Für diese Messe, die von der Associazione di San Marco veranstaltet wurde und vorwiegend lokalwirtschaftlichen Interessen der Provinz Venedig dienen sollte, waren hauptsächlich Haus- und Küchengeräte sowie landwirtschaftliche Maschinen und Geräte vorgesehen. Beide Messen sollen alljährlich wiederholt werden.

Wie die Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie ferner erfährt, soll im September 1919 in Mailand eine Kunstgewerbliche Ausstellung veranstaltet werden. Als Ausstellungsgegenstände werden angegeben: Eß- und Schlafzimmer, Wohn-Küchen, Gartenmöbel, gewöhnliche Stühle, verschiedene Arten von Lampen aus verschiedenen Materialien, Tafelgeschirr, Schmuckgegenstände, Bildertafeln, Illustrationen für Kinderbücher, Stoffe und dgl.

Ausstellung französischer Erzeugnisse in London. Mit besonderem Eifer wird zur Wiederbelebung des Güteraustausches zwischen den alliierten Ländern von französischer Seite das Mittel der Ausstellungen herangezogen. Für den Handel mit England hat das „Office commercial français en Angleterre“ mit der Veranstaltung französischer Waren-Ausstellungen in London jüngst begonnen. Diese sollen 4–5 mal im Jahre wiederholt werden und allen französischen, englischen und den übrigen verbündeten Ländern angehörigen Firmen gegen Einladung zugänglich sein. Die erste Ausstellung, die nur geringen Umfang hatte, umfaßte in der Hauptsache künstliche Blumen, Kämme, Spitzen, Seide, Hüte und Parfümerieartikel. Der französische Botschafter wies englischen Zeitungsberichten zufolge bei der Eröffnungsrede darauf hin, daß nach dem zwischen den Alliierten getroffenen Übereinkommen Deutschland während der Zeit des Wiederaufbaues keinerlei Rohstoffe erhalten dürfe. Die Franzosen dürften nichts ungetan lassen, um sich gegenüber dem zu befürchtenden deutschen Wettbewerb zu behaupten. Der Leiter des „Office commercial“ betonte besonders, daß Frankreich darauf angewiesen sei, für den verlorenen deutschen Markt in England Ersatz zu finden, was leicht geschehen könne,

wenn dieses einen Teil seiner früheren deutschen Einfuhr aus Frankreich bezöge. Die Ausstellungen sollten dem englischen Volke zeigen, daß derartige französische Waren den deutschen Erzeugnissen nicht nachstünden. Frankreich sei auch seinerseits gern bereit, seine frühere deutsche Einfuhr durch englische Fabrikate zu ersetzen. Die Ausstellung scheint den Erwartungen übrigens noch nicht recht entsprochen zu haben, da zum Beispiel im „Daily Telegraph“ hervorgehoben wird, daß viele Fabrikanten ihre Musterkollektionen noch nicht vervollständigen konnten und weitere Firmen durch die Transport-schwierigkeiten von der Beteiligung zurückgeschreckt worden seien.

Französisch-polnische Ausstellungen. Das zur Entwicklung des französischen und polnischen Handels gebildete „Comité Franco-Polonais de Propagande Industrielle et Commerciale“, das je ein Hauptbüro in Paris und Warschau unterhält, beabsichtigt neben der Herausgabe einer Monatsschrift die Organisation von Ausstellungen in Frankreich und Polen, um den Warenverkehr zwischen beiden Ländern zu fördern.

Norwegisch-amerikanische Waren-Ausstellung Christiania. Zu dem kürzlich gemeldeten Plan einer norwegisch-amerikanischen Warenausstellung in Christiania (Spätherbst 1919) teilt die Zeitung „Norges Handels og Sjøfartstidende“, von der die Veranstaltung ausgeht, noch mit, daß infolge lebhafter Beteiligungen das Ausstellungsgelände, wenn möglich, erweitert werden soll. Bisher sind angemeldet: Bootmotore, Automobile, Buchdruckmaschinen, elektrisches Material, Kontormöbel, Registriermaschinen, Kontrollwagen, Herrenmoden, Musikinstrumente, Schreibmaschinen u. a. — In diesen Geschäftszweigen herrschte schon vor dem Kriege lebhafter Wettbewerb zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika. Von unterrichteter Seite wird hierzu bemerkt, daß Amerika nach den vorliegenden Berichten auf dem Gebiete verschiedener Spezialmaschinen, besonders aber in elektrischem Material, infolge billigeren Angebots einen immer größeren Vorsprung vor Deutschland gewinne, den Deutschland nur schwer einholen könne, wenn es nicht gelänge, die Produktion lediglich auf solche Artikel einzustellen, die sich auf dem Auslandsmarkte bereits eine feste Position erworben hätten. Über die fernere Entwicklung des Ausstellungsplanes behält sich die Ständige Ausstellungskommission weitere Mitteilung vor.

Erste holländische Ausstellung für Luftverkehr, Amsterdam. Eine erste holländische Ausstellung für Luftverkehr wird vom 5.–28. Juli in Amsterdam unter Beteiligung Koninklijke Nederlandsche Vereeniging voor Luchtvaart, sowie unter Mitwirkung der Gemeinde Amsterdam stattfinden. Die Ausstellung wird 16 Abteilungen umfassen: 1. Historische Abt. 2. Abt. für Krieg, 3. Abt. für Marine, 4. Landflugzeuge, 5. Wasserflugzeuge, 6. Motore, 7. Automobile und Motorfahräder, 8. Flugzeugbau, Unterteile, Gerätschaften, 9. Photographie, Karten, einschlägige Literatur, 10. Telegraphen- und Telephonwesen, 11. Orientierung und Signalisieren, 12. Instrumente, 13. Meteorologie, 14. Probeflugzeuge, 15. Medizinische Abt., 16. Bekleidung und Ausrüstung. Deutsche Firmen, die etwa zur Beteiligung geneigt sind, erfahren Näheres bei der Ständigen Ausstellungskommission Berlin NW 40, Hindersinstraße 2.

Plan einer nordschwedischen Messe in Sundsvall. Neben den bereits bestehenden Messen in Malmö und Gottenburg wird noch für eine dritte nordschwedische Messe Propaganda gemacht, die für den Fall des Zustandekommens erstmalig 1920 in Sundsvall durchgeführt werden soll. Der Plan wird damit begründet, daß die beiden anderen Messen für Nordschweden wegen der großen Entfernung nur von geringer Bedeutung seien.

Zweite skandinavische Luftfahrzeug-Ausstellung Kopenhagen 1919. Eine vollständige Sammlung der amtlichen Ausstellungszeitung, in der auch die Aussteller verzeichnet sind, kann an der Geschäftsstelle der Ständigen Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie (Berlin NW 40, Hindersinstraße 2) werktäglich zwischen 11

und 2 Uhr eingesehen werden, desgleichen einige dänische Berichte über die Veranstaltung, deren Beschickung nur skandinavischen Firmen offen stand.

Handelsmuseum in Montreal. Die seit etwa einem Jahr in Montreal vorbereitete Gründung eines Handels- und Industriemuseums ist, wie die Zeitschrift „l'Exportateur Français“ kürzlich gemeldet hat, jetzt erfolgt. Die Leitung des Museums, die, nach einer der Ständigen Ausstellungskommission zugegangenen Mitteilung, in dem Raum der höheren Handelsschule untergebracht ist, ersucht die französischen Kaufleute und Industriellen um Einsendung von Proben der Naturprodukte und Industrieerzeugnisse Frankreichs und seiner Kolonien. Die Zeitschrift knüpft hieran die Bemerkung, daß Montreal eine Stadt von 700 000 Einwohnern, hauptsächlich für die Einfuhr französischer Seiden-, Woll- und Bandwaren, Spitzen, Handschuhe, Porzellanwaren, Bürsten und Parfümerieartikel in Frage komme.

Die vierte holländische Jahresausstellung Utrecht 1920. Der Verwaltungsrat der Vereinigung zur Veranstaltung von Jahresmessen in den Niederlanden gibt bekannt, daß die vierte Niederländische Jahresmesse in Utrecht vom 23. Februar bis 7. März 1920 abgehalten werden soll. Auch diese Messe wird wie ihre drei Vorgängerinnen streng nationalen Charakter tragen. Damit sind die auf eine Internationalisierung der Messe gerichteten Bemühungen als gescheitert anzusehen. Die Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie bemerkt hierzu ergänzend, daß auch der Plan der Errichtung eines ständigen Meßpalastes in Utrecht auf heftigen Widerstand stößt. Der vorläufige Bericht der Zweiten Kammer-Kommission zum Gesetzentwurf betr. die Aufnahme einer Anleihe für den Palastbau, spricht sich über den Entwurf, sowie allgemein über die Frage der dauernden Lebensfähigkeit einer holländischen nationalen Industriemesse wenig günstig aus. Nach Ansicht der großen Mehrzahl der Kommissionsmitglieder könne die Utrechter Messe von der viel zu schwachen und unentwickelten Industrie nicht mehr getragen werden, wo der Friede geschlossen und der internationale Handelsverkehr wieder aufgenommen wird. Es steht demnach zu erwarten, daß die Zweite Kammer den Gesetzentwurf in seiner gegenwärtigen Fassung ablehnen wird.

Britische Ausstellung industriell-wissenschaftlicher Erzeugnisse. Seit einigen Jahren veranstaltet „The British Science Guild“ unter dem Namen „The British Scientific Products Exhibition“ Ausstellungen britischer Industrie-Erzeugnisse, deren Herstellung im Zusammenwirken von Wissenschaft und Industrie während des Krieges in England neu aufgenommen worden ist. Die nächste Ausstellung soll, wie die Ständige Ausstellungskommission mitteilt, im Juli 1919 in der Central Hall zu London-Westminster veranstaltet werden und folgende Abteilungen umfassen: Chemie, Metallurgie, Physik, Landwirtschaft und Nahrungsmittel, Maschinenbau einschließlich elektrischer Maschinen, Erziehungswesen, Papier, Illustrationswesen und Buchdruck, Heilkunde und chirurgische Instrumente, Brennstoffe, Flugwesen und Textilwaren. Durch Vorführung neuer Erfindungen soll die Veranstaltung zugleich den Fabrikanten Anregungen geben und als Vermittlerstelle zwischen ihnen und den Erfindern dienen.

Weitere Einzelheiten über die Londoner Industrie-Messe. Über die auf der britischen Messe vertretenen Industriezweige liegen der „Ständigen Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie“ nachstehende Äußerungen aus der englischen Presse vor:

Die Galanteriewaren-Abteilung enthält eine ansehnliche Ausstellung von Leder- und anderen Waren, die im Laufe der letzten Jahre Fortschritte gemacht haben und sich voraussichtlich weiter entwickeln werden, sobald die Preise der Rohmaterialien einen normaleren Stand erreichen.

Das Buch- und Papierwarengeschäft litt unter den augenblicklichen Papierpreisen und der Ungewißheit über die zukünftige Preisgestaltung.

In der Herstellung von Porzellanwaren sollen die

Fortschritte gegenüber dem vorigen Jahr sehr auffällige gewesen sein. Besonders genannt werden Fabrikate aus Porzellanerde von Feldern, die bereits zur Römerzeit ausgebeutet worden sein sollen. Die keramischen Firmen knüpfen neue ausländische Verbindungen an.

Wie schon auf früheren Messen, waren auch diesmal Gläser für wissenschaftliche Instrumente zu sehen. Für den Bezug solcher Gläser war Großbritannien vor dem Kriege hauptsächlich von Deutschland abhängig. Mit den Fortschritten der britischen Glasindustrie erklärt man sich in Anbetracht der kurzen Zeit, welche der Entwicklung dieses Industriezweiges bislang zur Verfügung stand, sehr zufrieden.

Besonderes Interesse erweckte die Spielwaren-Abteilung. Einen großen Aufschwung hat die Herstellung von Puppenköpfen aus Porzellan genommen. Es wird darauf hingewiesen, daß vor dem Kriege das deutsche Fabrikat überall anzutreffen war, während jetzt auch England nach mehreren mißglückten Anläufen eine leistungsfähige Industrie besitze. Eine einzige Fabrik fertige durchschnittlich 75 000 Stück wöchentlich an. Weiter wird erwähnt, daß die englischen Zinnsoldaten schon vor dem Kriege wegen ihrer naturgetreuen Bemalung in Deutschland Absatz gefunden hatten, sie seien auch weniger leicht zerbrechlich als die massive deutsche Ware. Verschiedene große englische Firmen, die bisher mit Kriegsarbeit beschäftigt waren, werden nunmehr zur Herstellung von Spielwaren aus Holz und anderen Stoffen übergehen, sodaß man einen bedeutenden Aufschwung der Spielwarenindustrie in Großbritannien in den nächsten Jahren erwartet.

Das geschäftliche Ergebnis der Messe wird als sehr befriedigend bezeichnet. Die notierten Aufträge sollen sich auf über 1½ Million £ belaufen und damit die des Vorjahres übersteigen. Auch die ausländischen Käufer sollen großes Interesse bekundet haben.

Englische Ausstellung in Südamerika marktgängiger Waren. Das britische Departement für Überseehandel hat in verschiedenen englischen Industrieorten Ausstellungen veranstaltet, auf denen Erzeugnisse vorgeführt werden, die in den latein-amerikanischen Staaten guten Absatz finden. Etwa 3000 Muster der verschiedensten Waren sind zur Belehrung der englischen Fabrikanten und Exporteure zusammengebracht und mit Hinweisen auf das Absatzland versehen. Daneben sind die Preise und alle sonstigen Einzelheiten, die für den englischen Kaufmann von Wert sein können, angegeben.

Die englische Regierung setzt, wie die Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie bemerkt, damit ein Verfahren fort, das während des Krieges und schon vorher von ihr mehrfach angewendet wurde und durch Vorführung namentlich deutscher Muster die Verdrängung der deutschen Industrie aus ihren früheren Absatzgebieten bezweckt.

Die britischen Messen 1920. Die britischen Industrie-messen sollen im Jahre 1920 weitgehend ausgebaut werden. In einer den Messen gewidmeten Sonderbeilage zum Board of Trade Journal wird mitgeteilt, daß die Londoner Messe nach dem Kristall-Palast verlegt werden wird, dem riesenhaften Gebäude der Londoner Welt-Ausstellung von 1851, wo ein Raum von der siebenfachen Größe der bisher verfügbaren Flächen zur Verfügung steht. In der erwähnten Sonderbeilage wird die Dreiteilung zwischen den englischen Messen besonders hervorgehoben, die derart durchgeführt werde, daß jede einzelne Messe Industriegruppen vertrete, die auf den anderen Messen nicht gezeigt werden dürfen. Die Gliederung der englischen Messen, die gleichzeitig vom 23. Februar bis 5. März stattfinden sollen, stellt sich hiernach wie folgt dar:

1. Londoner Messe, veranstaltet und durchgeführt vom Board of Trade:

Messerwaren,
Silber- und platierte Waren,
Schmucksachen und Uhren,
Juwelen-Imitationen, Toiletteartikel, Posamentierwaren,

Glaswaren aller Art,
Keramische Waren, Chinawarenen,
Papier- und Schreibwaren nebst verwandten Gegenständen,
Druckgewerbe,
Luxuswaren, Gebrauchsgegenstände für die Reise, Rauchutensilien,
Leder für Luxuswaren, Buchbinderei- und Dekorationsgewerbe, Bürstenwaren,
Spiel- und Sportindustrie,
Wissenschaftliche Instrumente,
Optische Waren,
Photographische Apparate und Zubehör,
Drogen und Apothekerwaren und verwandte Artikel, Musikinstrumente,
Möbel (nach der Preislage für den Export geeignet), Bedarfsgegenstände für Handarbeiten.

2. Messe in Birmingham, veranstaltet von der Stadtverwaltung und der Handelskammer Birmingham mit Unterstützung des Board of Trade:

Beleuchtungsgegenstände für Elektrizität, Gas und Öl,
Kochherde und Kochgeschirr aus Aluminium, Emaille usw.,
Eisen- und Stahlwaren aller Art auch für Haus- und Schiffbau,
Werkzeuge aller Art und Kleinmaschinen,
Metallmöbel aller Art, Betten,
Kleine Wagen, Postwagen und Handwagen für Personenbeförderung,
Nautische Instrumente,
Feuerwehrgerät,
Angelgerät und Tauwerk,
Treibriemen aller Art,
Kautschukwaren für Gewerbe und Haushalt,
Motorräder und Fahrräder,
Zubehör für Kraftwagen, Fahrräder und Flugzeuge,
Wäg- und Meßapparate und Instrumente,
Sanitätsbedarf,
Farben und Lacke, sowie Malerbedarf,
Röhren aus Kupfer, Blei, Messing, Stahl und Zubehör,
Metallarbeiten für Architektur und Gebäudeschmuck einschl. Türen und Zäune,
Seile aus Stahl und Hanf, Tauwerk und Bindfaden.

3. Messe in Glasgow, veranstaltet von der Stadtverwaltung mit Unterstützung des Board of Trade:

Textilwaren aller Art,
Konfektion nebst Strumpfwaren,
Hüte und Mützen,
Schuhe, Stiefel und Handschuhe,
Teppiche und Dekorationsstoffe,
Präparierte und konservierte Nahrungsmittel und Getränke,
Chemikalien,
Chemische Waren für den Haushalt.

Die bisherige Beschränkung der Messen auf wenige Industriegruppen ist, wie aus vorstehender Einteilung ersichtlich, durch Heranziehung zahlreicher anderer Industriezweige erweitert worden.

Ausstellung für Schifffahrt und Maschinenbau. Eine ursprünglich für das Jahr 1914 geplante, damals wegen des Weltkrieges auf unbestimmte Zeit verschobene Ausstellung für Schifffahrt und Maschinenbau soll vom 25. September bis 17. Oktober in der Olympia-Halle zu London stattfinden. Auf der Ausstellung soll, wie der Ständigen Ausstellungskommission mitgeteilt wird, jeder Zweig der Schifffahrtsindustrie vertreten sein. Die großen Schifffahrtsgesellschaften werden Schiffsmodelle aller Arten ausstellen. Die neuesten Maschinen für Schiffbau, Maschinenbau usw. werden gezeigt werden. Ein großer Platz soll der drahtlosen Telegraphie, dem Signalwesen und dem Rettungswesen für Personen und Schiffe eingeräumt werden. Auch ist die Vorführung von einschlägigen wissenschaftlich-kinematographischen Aufnahmen geplant.

Die Regierung der Niederlande hat einen Ausschuß eingesetzt, um für die Ausstellung eine vollkommene Übersicht über den Stand der holländischen Kriegs- und

Handels-Schifffahrt, des holländischen Schiff- und Maschinenbaus zustande zu bringen. Ferner wird gemeldet, daß die Vereinigten Staaten, Italien, Portugal und die Schweiz die Ausstellung ebenfalls beschicken würden. Auch die skandinavischen Länder würden sich beteiligen. Die britische Kriegsmarine würde auf der Ausstellung nicht besonders vertreten sein. Großbritannien beabsichtige sich ausschließlich auf wissenschaftlichem Gebiet zu betätigen und die Abteilung für Handel und Industrie zu beschicken.

Als eine erfreuliche Abänderung des ursprünglichen Programms wird es ausdrücklich bezeichnet, daß deutsche Aussteller jetzt ausgemerzt seien. Deutschland hätte sich früher bereits einige der besten Plätze gesichert gehabt, und eine Beschickung der Ausstellung — namentlich im Maschinenbau — sei geplant gewesen. Die britischen Aussteller seien sehr erfreut, daß sie den Deutschland zugedachten Raum jetzt für sich in Anspruch nehmen könnten.

Industrie.

Die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Textilindustrie auf dem Weltmarkt. Die allgemeine Ansicht in deutschen Textilhandelskreisen geht dahin, daß ihre Konkurrenzfähigkeit auf den Auslandsmärkten sich in Anbetracht der niedrigen Wechselkurse der Mark, recht ernstlich verschlimmert habe, aber diese Meinung erfährt durch den Leiter einer der größten Kattundruckerfirmen, die vor dem Kriege durch Manchester Exportfirmen ein bedeutendes Geschäft in Indigoblau drucken für die afrikanischen Märkte betrieb, eine Kritik. Der Konzern verspinnt und verwebt eigene Ware und es liegt eine Schätzung über die verhältnismäßigen Kosten der deutschen und der englischen Erzeugnisse für den Manchester Käufer vor. Rohbaumwolle zu 30 Cents das Pfund in New York stellt sich für den englischen Spinner auf 14 1/2 d.; für den deutschen zu dem gegenwärtigen Wechselkurs auf 2 M pro Pfund, die Frachtkosten nach Liverpool betragen 2 1/2 d., nach Bremen 4 1/2 d. pro Pfund, während weitere 8/4 d. pro Pfund für die Lieferung in die Fabrik in gleicher Weise dem Spinner in Lancashire wie dem deutschen erwachsen. Der englische Spinner hat also 1 sh. 5 1/2 d., der deutsche rund 2 sh. 5 d. zu zahlen. Das Spinnen von Garn für das Stück der in Frage stehenden Ware (34 Pfund) stellt sich für den Spinner in Lancashire gegenwärtig schätzungsweise auf 14 sh. 2 d., während angesichts der verhältnismäßig höheren Lohnlage in Deutschland der deutsche Spinner 17 sh. zu zahlen hat. Das Weben kostet heute in England schätzungsweise 12 sh. für das Stück (5—6 sh. vor dem Kriege), während die deutsche Firma 15 sh. zu zahlen haben wird. Der englische Stoffdrucker hat etwa 3 1/2 d. pro Yard, bzw. 35 sh. für das Drucken eines Stückes zu 120 Yard, der deutsche 42 sh. pro Stück zu zahlen. Die Gesamtherstellungskosten werden sich somit in England auf £ 5.10.9 und in Deutschland auf £ 7.16.2 belaufen. Bei dem gegenwärtigen Stand des Wechselkurses wird dies immerhin nur eine Zahlung von etwa £ 4.12.— durch den Manchester Käufer verursachen und der deutsche Stoffdrucker ist daher der Ansicht, er werde nur wenig Schwierigkeiten haben, sich einen hübschen Anteil am Handel zu sichern.

Die amerikanische Spielwarenindustrie. Dem „Board of Trade Journal“ entnehmen wir: Auf der in New York abgehaltenen Jahreszusammenkunft der Spielwarenfabrikanten der Vereinigten Staaten wurde von Bestrebungen berichtet, diese Industrie zur ersten der Welt zu machen. Tausende von Kriegsverletzten sollen darin beschäftigt werden. Nach der Statistik des War Industries Board bestanden in den Vereinigten Staaten im Jahre 1913 71 Spielwarenfabriken, die jährlich für 7521458 \$ umsetzten und die für 1918 einen Umsatz von 13 Millionen Dollar erhofften. Seit 1913 kamen 94 neue Fabriken hinzu, wovon einige nur eine Abteilung bereits bestehender Fabriken darstellten, ein sehr hoher Prozentsatz aber neue Unternehmungen sind. 1917 wurden 7202032 \$ und 1918, nach sehr vorsichtiger Schätzung, 7750000 \$ umgesetzt.

Sozialpolitik.

Gewinnbeteiligung der Arbeiter bei französischen Bergwerksgesellschaften. Das am 26. April 1917 promulierte Rahmengesetz gilt als Grundlage für eine etwaige Beteiligung der Arbeiter am Betriebsüberschuß bei Aktiengesellschaften, für welche bis dahin im französischen Aktienrechte Hindernisse bestanden. Vor kurzem hat sich der mit der Prüfung des Minengesetzes betraute Senatsausschuß unter dem Vorsitz Ribots für seine Anwendung im französischen Bergbau ausgesprochen. Die Arbeiter, die dieses Recht genießen sollen, müssen seit mindestens einem Jahre im Betriebe tätig sein und das 21. Lebensjahr erreicht haben. Sie bilden eine Gewinnbeteiligungs-Genossenschaft. Die Aktien sind in zwei Kategorien, in Kapitals- und Arbeitsaktien, geteilt, und letztere gehören den Arbeitern zur gesamten Hand. Sie besitzen keinen Nennwert im eigentlichen Sinne, sind daher unveräußerlich und dienen nur als Grundlage für die Gewinnverteilung. Die Arbeiter verlieren ein Anrecht auf einen Anteil, sobald sie den Betrieb verlassen. Sie werden in der Generalversammlung durch von den Aktionären aus der Arbeiterschaft gewählte Vertrauensleute vertreten. (Nach einer anderen Version sollen die Arbeiter diese selber wählen, und außerdem durch Vertreter, die von der Aktionärversammlung bestimmt werden, im Verwaltungsrat vertreten sein. D. Red.) Nach der „Usine“ vom 27. März 1919 soll hiernach die „Société des mines de Montceau-les-mines (Saône et Loire)“ ihren Arbeitern für das Jahr 1918 300 000 Fr. ausbezahlt haben.

Vermischtes.

Berufsamt für Akademiker. Kürzlich ist in Frankfurt a. M. das B. A. F. A. gegründet worden. Seine Aufgaben sind: Auskunfterteilung, Berufsberatung, Stellenvermittlung, wirtschaftliche Fürsorge für die Angehörigen sämtlicher akademischer Berufsstände. Alle Akademiker, vor allem auch die behördlichen Körperschaften und Verbände werden um ideelle und materielle Unterstützung gebeten. Mindestbeitrag für Mitglieder: Verbände, Vereine usw. M 50.—, für Einzelpersonen M 3.—.

Die Geschäftsstelle befindet sich: Robert Mayerstr. 2, Frankfurt.

Hochschulnachrichten.

Vom Zentralausschuß der Studentenschaften der deutschen Handels-Hochschulen wird uns mitgeteilt:

Tagung des Zentralausschusses der Studentenschaft aller deutschen Handels-Hochschulen, Leipzig, am 27. und 28. Juni 1919.

Am 27. und 28. Juni trat der Zentralausschuß zu einer außerordentlichen Sitzung hier zusammen. Vertreter waren sämtliche deutschen Handels-Hochschulen: Berlin, Königsberg, Leipzig, Mannheim, München, sowie die sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten der Universitäten Frankfurt und Köln.

Es wurde beraten über: 1. Statuten; 2. den Begriff „Handels-Hochschule“, worüber eine Rundfrage bei maßgebenden Stellen und Persönlichkeiten Klarheit schaffen soll; 3. Pressepolitik. Zu dieser Aussprache wurde als Sachverständiger der Leiter der hiesigen Akademischen Auskunftsstelle hinzugezogen, der nach einem Referat des Herrn Rebbelin, Berlin, über Pressepolitik des Z.-A. des öfteren in die sich entspinnde lebhafteste Debatte eingriff und vor allem vor Neugründung von Zeitschriften akademischen Charakters warnte, da hierin gegenwärtig eine Hochflut zu verzeichnen sei. Man entschloß sich, als Veröffentlichungsorgan die hiesigen „Akademischen Nachrichten“ zu wählen.

Daran anknüpfend referierte Herr Pallmann, Leipzig, über die Einrichtung des Leipziger Studentenausschusses. Stellung genommen wurde zur Hochschulreform und zum bevorstehenden „Allgemeinen Hochschultag“ in Würzburg.

Entschließungen wurden gefaßt zum Zwischensemester und zur Ausländerfrage. Es wurden folgende Forderungen für das Z.-S. aufgestellt. Zuzulassen sind:

1. Kriegsgefangene; 2. Schwerkriegsbeschädigte; 3. Kriegsteilnehmer, die mehr als sechs Semester ihres Studiums verloren haben; 4. Kriegsteilnehmer, die am letzten Z.-S. nicht teilgenommen haben; 5. die Kommilitonen, die mindestens drei Monate in einem Freikorps oder der Reichswehr Dienst getan haben.

Beginn: Erst im Januar 1920, aus Rücksicht auf unsere kriegsgefangenen Kommilitonen (Muster Berlin).

Die Zulassungsbedingungen sind von einer aus der Studentenschaft heraus gewählten Kommission unter Hinzuziehung eines Dozenten zu prüfen.

In der Ausländerfrage stellte man sich auf den Boden der Forderungen der Arbeitsgemeinschaft der Göttinger Studentenschaft und bereits bestehender ministerieller Bestimmungen, verlangte aber, daß die Zahl der zuzulassenden ausländischen Studierenden (einschließlich Hörer) 5% der Gesamtzahl der am vorhergegangenen Semester für die betreffende Fakultät oder Hochschule eingeschriebenen Studenten nicht überschritten werden darf. Unter Ausländer werden nur diejenigen verstanden, die nicht deutscher Abkunft und Muttersprache sind.

Mit Entrüstung hat der Vertretertag von den Zuständen Kenntnis genommen, die in der Ausländerfrage an verschiedenen Hochschulen, besonders an der Handels-Hochschule Leipzig, bestanden und erwartet von den zuständigen Stellen, daß sie den hier nötigen Reformbestrebungen künftig keinen Widerstand entgegenstellen werden.

Als ständiger Sitz des Z.-A. wurde seiner zentralen Lage wegen Leipzig bestimmt.

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Frankfurt a. M. Schon vor Jahren gestellte und jetzt wiederholte Anträge der Fakultät haben nunmehr die Genehmigung des Ministers für Wissenschaft, Kunst und Volksbildung in folgender Form erhalten:

1. In Ausnahmefällen kann auf Beschluß der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät die Immatrikulation mit Zustimmung des Ministeriums für Wissenschaft, Kunst und Volksbildung auch gereiften Personen ohne die vorgeschriebene Berechtigung zum einjährig-Freiwilligen Militärdienst gestattet werden, wenn sie den Mangel an regelmäßiger Schulbildung durch besondere Leistungen, wie langjährige erfolgreiche praktische Betätigung in verantwortlicher Stellung, längeren Auslandsaufenthalt und freies systematisches Studium vollständig ausgleichen.

2. Es können mit Genehmigung des Ministers zur Promotion ohne Reifezeugnis Personen zugelassen werden, die eine der Prüfungen für Diplomkaufleute, Diplomhandelslehrer, Verwaltungs- und Sozialbeamte oder Versicherungsverständige mit der Note 1 oder 2 bestanden haben und ein um mindestens zwei Semester verlängertes Studium nachweisen, das auch allgemein bildende Fächer (wie Philosophie, Geschichte, Literatur, Kunstgeschichte, Mathematik, Naturwissenschaften u. dgl.) zu umfassen hat. In diesem Falle muß die Gesamtnote der Doktorprüfung mindestens auf gut lauten.

Damit ist jedem Studierenden, der sich durch besondere Leistungen auszeichnet, ohne Rücksicht auf Schulzeugnisse, die Erreichung der Promotion möglich gemacht.

Städtische Handels-Hochschule Köln. Am 3. dieses Monats fand an der Hochschule, die im Laufe dieses Semesters in die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Köln übergeführt werden wird, die Immatrikulation der für das Sommer-Halbjahr neu gemeldeten Studierenden statt. In der Begrüßungsansprache behandelte Geheimrat Professor Dr. Eckert die Lösung der Handels-Hochschulaufgaben im Rahmen der werdenden Universität und wies auf die Vorteile hin, die der akademischen Ausbildung des jungen Kaufmannes dadurch zuteil werden. Er zeigte, wie die Handelsfakultäten der amerikanischen Universitäten, auch ähnliche englische Einrichtungen an den Universitäten Birmingham, London und den Universitäten Schottlands sich durchaus bewährten. Er legte dar, daß die Ein-

gliederung der Frankfurter Handelsakademie in die dortige Universität der kaufmännischen Hochschulbildung nützlich gewesen ist. Die wissenschaftlichen Voraussetzungen für die Zulassung zum Studium an der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Köln werden die gleichen sein, die sie an der Handels-Hochschule gewesen. Auch das kaufmännische Diplomexamen kann unter denselben Bedingungen wie seither abgelegt werden. Das Dokorexamen bildet nicht eine Ergänzungsprüfung zum kaufmännischen Diplomexamen, sondern wird unabhängig davon, wie an allen Universitäten nach mindestens sechssemestriger Studiendauer abgelegt werden können. So ist auch in Köln mit Sicherheit zu hoffen, daß Altbewährtes festgehalten, Neuerprobtes hinzukommen wird, daß der künftige kaufmännische Großunternehmer wie der Beamte kaufmännischer Organisationen beste Ausbildungsmöglichkeit an der Kölner Universität finden. Die Frist zum Eintritt läuft noch bis Mitte Mai.

Werbeanwalt?

In Nummer 3 des 12. Jahrganges der „Mitteilungen vom Verband Deutscher Bücherrevisoren“ findet sich folgende Notiz:

„Der Titel Bücher-Revisor erscheint manchen unserer Kollegen als zu einfach und gemeinüblich. Sie bezeichnen sich deshalb lieber als „Treuhänder“ und neuerdings als „Handels- und Gewerbeanwalt“. Dieser Titel gefiel übrigens auch einem Winkelkonsulenten, und bei Gelegenheit der Konzessionierung eines solchen Bureaus fragte der Polizeipräsident von Berlin bei der hiesigen Handelskammer an, was von der Bezeichnung „Handels- und Gewerbeanwalt“ zu halten sei. Die darauf gegebene Auskunft lautete folgendermaßen:

„Die Bezeichnung ‚Handels- und Gewerbeanwalt‘ ist unseres Erachtens geeignet, falsche Vorstellungen im Publikum hervorzurufen. Die Zusammensetzung von Berufsbezeichnungen und Titeln mit dem Worte ‚Anwalt‘ findet sich in den Gesetzen durchweg mit Beziehung auf Personen, die über eine durch staatliche Ernennung oder öffentliche Zulassung dokumentierte Qualifikation verfügen. Es ist deshalb die Gefahr begründet, daß das Publikum auch bei der Bezeichnung ‚Handels- und Gewerbeanwalt‘ eine derartige Qualifikation als vorhanden erachtet. Auch die Verwechslung mit Rechtsanwälten, die sich vorzüglich mit Handels- und Gewerberecht befassen, liegt nahe. Es kommt hinzu, daß, sobald die Führung der Bezeichnung geduldet würde, ein umfangreicher Mißbrauch seitens solcher Personen zu erwarten ist, die zu einer Beratung des Publikums in Handels- und Gewerbesachen völlig ungeeignet sind.“ Dieser Auffassung sind die Polizeipräsidenten zu Berlin und zu Berlin-Lichtenberg beigetreten.

Dasselbe gilt sowohl für den neuerdings auftretenden „Organisationsanwalt“, den „Rechnungsanwalt“, den „Wirtschaftsanwalt“, den „Bauanwalt“ und auch für den — „Werbeanwalt“. Warum nicht „Werbefachmann“, „Werbesachverständiger“, „Werbeberater“?

Literatur-Übersicht.

April/Juni.

Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle.)

Ausfuhr — Grube, E., Deutsche Ausfuhr und Reklame. (48 S.) 8°. Berlin, Kribe-Verlag.

Betriebswissenschaft — Laschinsky, Selbstkostenberechnung im Fabrikbetriebe. 2. Aufl. (IV, 88 S.) 1919. M 4.—

— Schür, Handelsbetriebslehre. I. Teil. 3. Aufl. 8°. XXXII. (441 S.) Leipzig, G. A. Gloeckner 1919. Geb. M 16.—

— Schulz-Mehrin, Otto, Die Bedeutung der Spezialisierung im Arbeitsplan eines industriellen Unternehmens. 8°. (16 S.) Berlin, Verein Deutscher Ingenieure 1919. Geh. 70 Pf.

Bevölkerungsbewegung, die, im Weltkrieg. Von C. Döring.

I. Deutschland (Bulletin der Studiengesellschaft für soziale Folgen des Krieges. Nr. 4). Kopenhagen, Blanco Luno.

Bilanzbewertung — Fürnrohr, Aug., Bilanzbewertung und Steuerpflicht nach bayerischem Landes- und Reichssteuergesetz. München, J. Schweizer 1919.

Börsenwesen — Joseph de la Vega, Die Verwirrung der Verwirrungen. 4 Dialoge über die Börse in Amsterdam. Nach dem spanischen Original übers. u. eingel. von Dr. Otto Pringsheim. (Das älteste Buch über die Börse.) Breslau, H. Fleischmann. M 7.50.

Bücherrevisoren — Roßberg, Curt, Die Stellung des Bücherrevisors in der neuen Wirtschaftsordnung. Vortrag. Lex. 8°. (32 S.) Leipzig, Roßberg, Schulze & Weickert 1919.

Buchführung — Talmon-Gros, Karl, Doppelte Buchführung. I. Teil Einführung. II. Teil Angewandte Buchführung. Lex. 8°. (IV, 168 S. u. 1 Tab.) Stuttgart, Holland & Josenhans 1919. M 6.—

Bulgarien — Wirtschaftliche Verhältnisse 1917. 8°. (57 S.) Wien, Verlag des Handelsmuseums 1919.

Finanzen — Mayer, Dr. G., Reichsfinanzgesetzgebung 1918. Bd. II. Kriegssteuergesetz usw. (Guttentagsche Sammlung Nr. 131 b.) 8°. (184 S.) Berlin, J. Guttentagsche Verlagshandlung 1919. M 4.—

Französisch — Priebisch, J., Französisches Lesebuch für Handels-Hochschulen. Wien, Export-Akademie 1919.

— Glauser, C., und F. Kohlhepp, Einführung in die französische Umgangssprache. 2. u. 3. Aufl. (147 S.) Lehr, M. Schauenburg.

Frieden — Martens, Arn. M. F., Friedensfragen, ein wirtschaftliches Sammelwerk. Lex. 8°. (240 S.) Hannover, König & Ebhardt. M 7.50.

Handels-Hochschule zu Königsberg i. Pr. — Vorlesungsverzeichnis, S-S. 1919.

Handelschulwesen — Beger, E., Förderung und Auswahl Tüchtiger an der öffentl. Handelslehranstalt zu Leipzig. (15 S.) Leipzig, Hinrichs. M 1.—

Handelsrecht — Müller-Erbach, Dr. Rud., Deutsches Handelsrecht. 1. Lfg. Tübingen, Mohr. M 6.—; zuzüglich 30% T.-Zuschlag.

Hypothekenbanken — Schulte, F., Die Sozialisierung der bayerischen Hypothekenbanken. Vortrag. München, J. Schweitzer 1919. M 1.—

Indien — Konow, Sten, Über die Bedeutung Indiens für England. (Hamburgische Forschungen, Heft 6.) 8°. (VI, 80 S.) Braunschweig, Georg Westermann. M 6.—

Kaufmännische Rechtskunde I — Wechsel- und Scheckwesen. 2. Aufl. (Sammlung Götschen, Nr. 103) kl. 8°. (103 S.) Berlin, G. J. Götschensche Verlagsbuchhandlung 1919. M 1.50.

— Örtmann, Prof. Dr. P., Recht des bürgerl. Gesetzbuches. I. Allgemeine Lehre. kl. 8°. (152 S.) (Sammlung Götschen, Nr. 323) II Die einzelnen Schuldverhältnisse. kl. 8°. (168 S.) (Sammlung Götschen, Nr. 324.) Jeder Band M 1.50. Berlin, G. J. Götschensche Verlagsbuchhandlung 1919.

— Vögtlin, Rechte und Pflichten der Schweizer Handelsreisenden. kl. 8°. (127 S.) Zürich, Art. Inst. Orell. Füßli 1919. frs. 4.50.

Kontinentalsperre — Rocke, Die Kontinentalsperre. Erinnerung und Vergleiche mit heute. Hannover, König & Ebhardt. M —.60.

Privatwirtschaft — Leitner, Fr., Privatwirtschaftslehre für Unternehmung. Lex. 8°. (VIII, 240 S.) Berlin, Vereinigung wissenschaftlicher Verleger. Geh. M 13.—; geb. M 15.—

Rechtswissenschaft — Kaula, Prof. Rud., Über das Verhältnis der Volkswirtschaftslehre zur Rechtswissenschaft und zur Politik. (Beiheft 14 für die Mitglieder der internationalen Vereinigung für Rechts- und Wirtschaftsphilosophie, Dr. Walter Rothschild.) 8°. (52 S.) Berlin u. Leipzig, Mothes & Backs. M 2.40.

Sprachen — Brunner, Dr. Karl, Englisch Grammar. 8°. (44 S.) Wien, Verlag der Exportakademie 1919. Kr. 2.—

— Flury, W., Lehrbuch der spanischen Sprache. 8°. (XII u. 325 S.) Zürich, Schultess & Co. 1919. Geb. frs. 6.—

Treuhänder — Böckel, F., Der Treuhänder f. d. feindliche Vermögen. (118 S.) München, J. Schweitzer. M 5.20 mit 25% Zuschlag.

- Versand** — Versandauskunftei nach den besetzten Gebieten im Westen. 8°. (36 S.) Stuttgart, Volksverlag für Politik und Verkehr 1919. Geh. M 1.80.
- Versicherungs-Wissenschaft** — *Borgh, R. van der*, Reichs-Versicherungsmonopol? Berlin, F. Siemenroth 1919. M 3.—.
- *Deutscher Verein für Versicherungs-Wissenschaft (E. V.)* zu Berlin. Bericht über das Jahr 1918. Berlin 1919.
- Währung** — *Hammer, Gg.*, Die Währungsfrage. (87 S.) Stuttgart, Mimir-Verlag. M 2.25.
- Wechselkunde** — *Winsauer, Frz.*, Praktische Wechsel- und Scheckkunde für Mittelschulen, Fortbildungsschulen und Meisterkurse. 3. Aufl. München, J. Lindauer 1919. M 2.—.
- Wechselkurs** — *Kellenberger, Dr. Ed.*, Wechselkurs und Zahlungsbilanz im Krieg und Frieden. Zürich, Art. Inst. Orell Füßli 1919.
- Werbekunde** — *Achs, Hugo*, Reklame für Fremdenverkehrsbetriebe. 8°. (94 S. mit 11 Bildbeilagen.) Graz, Leykam 1919.
- *Schmidt, Hermann*, Für ein Inseratenmonopol. Berlin, Verlag der Werberat.
- Wirtschaftskrieg** — 5. Abteilung, Vereinigte Staaten von Amerika. Von *C. Böhler* und *Dr. Hans Wehberg*. Lex. 8°. (X, 568 S.) Jena, Gustav Fischer. M 30.—.
- Wirtschaftliche Verkehrsfreiheit** — *Calker, W. van*, Die völkerrechtlichen Sicherungen der wirtschaftlichen Verkehrsfreiheit in Friedenszeiten. Jena, G. Fischer 1918. M 1.80.

Zeitschriften.

- Abbau** — *Hans Goslar*, A. der Preise. Plutus XVI, 19/20.
- Akkreditivverträge** von *Karl Klemperer*. Österr. Volkswirt XI, 39.
- *Dr. E. Postelberg*. Österr. Volkswirt XI, 37.
- Abzugsfähigkeit** — *Joh. Groos*, A. der Steuern. Zeitschr. f. handelsw. Forschung XIII, 3/4.
- Agrarreform** — *Dr. Michael Hainisch*, Grundlinien einer A. Österr. Volkswirt XI, 29, 30.
- Aktiengesellschaften** — *Prof. Victor Ehrenberg*, Umstößung einer genehmigten Bilanz und außerordentliche Gewinnverteilung bei A. Bank-Archiv XVIII, 16.
- Amerikanisches Banksystem** — *Dr. Toni Kattowitz*, Das A. B. während des Krieges. Österr. Volkswirt XI, 28.
- Amerikanischer Chemikalienhandel** — *Prof. Großmann*, Über den Einfluß des Krieges auf den A. Ch. Der Weltmarkt VII, 11/12.
- Amerikanische Eisenbahnen** — *Dr. Toni Kattowitz*, Die A. E. im Kriege. Österr. Volkswirt XI, 31.
- Angestellten-Ausschüsse und Mitbestimmungsrecht**. Organisation XXI, 10.
- Arbeiterversicherung** — Die A. in den von Frankreich vor dem Waffenstillstand besetzten Gebietsteilen des Elsaß. Masius Rundschau XXXI, 2/3.
- Arbeitslohn, Güterpreis und Goldwert**. Bank 1919, 5.
- *Meyenberg, F.*, Gedanken eines Laien über den gerechten A. Werkstatt-Technik XIII, 10.
- *Lentz, J.*, Gedanken eines Laien über den gerechten A. Werkstatt-Technik XIII, 11.
- Arbeitslosenfürsorge in Deutsch-Österreich**. (Schluß.) Von *K. Pribram*. Österr. Volkswirt XI, 27.
- Arbeitsteilung** — *Albert Maybaum*, Die A. im Geschäftsbetriebe. Organisation XXI, 6.
- Arbeitsvermittlung** — *Dr. Karl Forchheimer*, Die Organisation der A. in Deutsch-Österreich. Österr. Volkswirt XI, 39.

- Auslandsdienst** — *Zur Nedden*, Der Ingenieur im A. Technik u. Wirtschaft XII, 5.
- Ausschlüßungen** — *Dr. Karl Herzfeld*, Außerordentliche A. bei Aktiengesellschaften. Bank-Archiv XVIII, 14.
- Außenhandel** — Die Regelung des A. Österr. Volkswirt XI, 37.
- Ausstellungsreklame** — *Otto Schaller*, Leitsätze zur A. Organisation XXI, 9.
- Bankwesen Finnlands**. Der deutsche Ökonomist XXXVII, Nr. 1889.
- Bank von England**. *Alfred Lansburgh*, Die Zukunft der B. v. E. Bank 1919, 4.
- Reform derselben. Von *F. Zutrauen*. Plutus XVI, 12/13, 17/18.
- Bank von Frankreich** — *Dr. Hans Lessing*, Die B. v. F. während des Krieges. Bank-Archiv XVIII, 17.
- Bergbau** — Die Sozialisierung des B. Der Weltmarkt VII, 14/15.
- Berliner Großbanken** — Die B. G. im Jahre 1918. Bank 1919, 6.
- Betriebsführung** — *Friedr. Mayenberg*, Die Grundlagen wissenschaftlicher B. Technik u. Wirtschaft XII, 6.
- Betriebsorganisator**, der, u. die alten Meister. Von *J. Lentz*. Werkstatt-Technik 1919, 6.
- Betriebsorganisation, kfm.**, auf wissenschaftlicher Grundlage. Von *G. Schweickert*. Organisation XXI, 4.
- Bilanzlehre** — *Schmalenbach, E.*, Grundlagen dynamischer B. Ztschr. f. handelsw. Forschung XIII, 1/2, 3/4.
- Bodenpreis und Ansiedlungspolitik**. Bank 1919, 2.
- Brandshaden** — *Otto Kind*, Wie ermittelt der Fabrikant im Falle eines B. den Wert der vernichteten Gegenstände zuverlässig und mühelos. Organisation XXI, 10.
- Buchführungen** — *Eugen Klaus*, Über die Einrichtungen von B. Organisation XXI, 10.
- Buchhaltung** — *W. Schertl*, Rechtsforderungen an die B. Organisation XXI, 8.
- Büro- und Verkaufsorganisation, amerikanische**. Organisation XXI, 7.
- Bultion-Report** — *Hans Hirschstein*, Ein neuer B.-R. Bank-Archiv XVIII, 17.
- Demokratie, Verwaltungsreform und Technik**. Von *K. Klein*. Technik u. Wirtschaft XII, 6.
- Deutsch-Österreich** — *Ing. Hugo Koditschek*, Die Hebung der Naturschätze D. Der Wiederaufbau II, 21/22.
- Die finanziellen Bedingungen im Friedensvertrag mit D. Österr. Volkswirt XI, 36.
- Die finanzielle Liquidation der Monarchie u. D. Finanzen. Von *W. F. Österr.* Volkswirt XI, 35.
- Finanzielle Verhandlungen zwischen D. u. der ungarischen Räteregierung. Österr. Volkswirt XI, 35.
- Der Staatsvoranschlag D. Von *W. F. Österr.* Volkswirt XI, 19.

Geschäftliche Mitteilung.

Fünf interessante Prospekte liegen diesem Hefte bei, und zwar je ein Prospekt von dem Verlage *G. A. Gloeckner*; *Hirt & Sohn, Leipzig*; *Volksverlag* für Politik und Verkehr; Versandbuchhandlung *Holoch & Co., Stuttgart*, sowie die rote Beilage von *Carl Ernst Poeschel Verlag*, des Verlages dieser Zeitschrift, der seit dem 1. Mai bekanntlich nach Stuttgart, Calwerstraße 18 übersiedelt ist.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwerstr. 18 zu senden. Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich im Umfange von 64 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 4.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwerstraße 18. $\frac{1}{4}$ Seite M 100.—, $\frac{1}{2}$ Seite M 55.—, $\frac{3}{4}$ Seite M 30.—, $\frac{1}{8}$ Seite M 16.—, $\frac{1}{4}$ Umschlagseite M 120.—; 20 % Teuerungszuschlag. Beilagen nach Übereinkunft.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH-UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR u. o. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE, PROF. AN DER KONSULARAKADEMIE u. HONORARDOZENT AN DER TECHNischen HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

Bekanntmachung.

Die Zwischenscheine der IX. Kriegsanleihe

für die $4\frac{1}{2}\%$ Schatzanweisungen können vom 4. Juni ab,
für die 5% Schuldverschreibungen vom 23. Juni d. Js. ab
in die endgültigen Stücke mit Zinsscheinen umgetauscht werden.

Der Umtausch findet bei der „Umtauschstelle für die Kriegsanleihen“, Berlin W 8, Behrenstraße 22, statt. Außerdem übernehmen sämtliche Reichsbankanstalten mit Kasseneinrichtung bis zum 5. Dezember 1919 die kostenfreie Vermittlung des Umtausches. Nach diesem Zeitpunkt können die Zwischenscheine nur noch unmittelbar bei der „Umtauschstelle für die Kriegsanleihen“ in Berlin umgetauscht werden.

Die Zwischenscheine sind mit Verzeichnissen, in die sie nach den Beträgen und innerhalb dieser nach der Nummernfolge geordnet einzutragen sind, während der Vormittagsdienststunden bei den genannten Stellen einzureichen; Formulare zu den Verzeichnissen sind bei allen Reichsbankanstalten erhältlich.

Firmen und Kassen haben die von ihnen eingereichten Zwischenscheine rechts oberhalb der Stücknummer mit ihrem Firmenstempel zu versehen.

Von den Zwischenscheinen der früheren Kriegsanleihen ist eine größere Anzahl noch immer nicht in die endgültigen Stücke umgetauscht worden. Die Inhaber werden aufgefordert, diese Zwischenscheine in ihrem eigenen Interesse möglichst bald bei der „Umtauschstelle für die Kriegsanleihen“, Berlin W 8, Behrenstraße 22, zum Umtausch einzureichen.

Berlin, im Juni 1919.

Reichsbank-Direktorium.

Havenstein.

v. Grimm.

Sozialisierung!

Gemeinwirtschaft!

Jeder

der sich über die wichtigsten Fragen der Sozialisierung der
Volkswirtschaft des Börsen- und Aktienwesens
sowie der Finanzwissenschaft

In Deutschland unterrichten will

muß den

„PLUTUS“

(Größte Volkswirtschaftliche Zeitschrift Deutschlands)

(Herausgeber Georg Bernhard)

lesen

Der Name des Herausgebers bürgt für
absolute Unabhängigkeit von allen Finanzkliquen

*

DAUERBEZUG

für das Vierteljahr M 12.—

für das ganze Jahr M 42.—

Verlangen Sie Probenummern!

Plutus-Verlag · Berlin W 62

Kleiststraße 21



**Frank
STUTTGART
Birkenwaldstr. 42 a**

**Entwürfe
FÜR
PLAKATE
INSERTE
WERBEDRUCKSACHEN**

F R A N K

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim; Regierungsrat Prof. Dr. GEORG OBST, an der Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Direktor u. o. Professor der Exportakademie in Wien.

HEFT 7

STUTTGART OKTOBER 1919

12. JAHRG.

Die Bedeutung des Friedensvertrages für den deutschen Kaufmann.

Von Hans Wehberg, Berlin

Als am 11. November 1918 der Waffenstillstand mit den alliierten und assoziierten Mächten geschlossen worden war, wandten sich in Deutschland auch die Hoffnungen vieler deutscher Kaufleute dem Völkerbunde und dem Frieden der Verständigung und Versöhnung zu. Man glaubte, nach vier Jahren unsagbarer Zerrüttung der weltwirtschaftlichen Beziehungen werde nun allmählich ein Zustand der Ruhe und Stetigkeit eintreten; man werde unter dem Schutze des Völkerbundes die Beziehungen zu den anderen Ländern wieder aufnehmen und die furchtbaren Schäden des Krieges mit der Zeit überwinden. Man fürchtete entsprechend den früheren Worten Wilsons keineswegs eine erhebliche Zerstückelung Deutschlands, die Abtretung fast der ganzen Handelsflotte oder die Zahlung ungeheurer Entschädigungssummen. Sah man sich die 14 Punkte Wilsons näher an, auf Grund deren der Waffenstillstandsvertrag abgeschlossen worden war, so konnte man allerdings ziemlich optimistisch sein.

Schon der Punkt 1 enthielt eine Forderung, die auch dem ehrlichen deutschen Kaufmann willkommen sein mußte, daß es nämlich in Zukunft internationale Geheimabkommen nicht mehr geben und die Diplomatie ihre Geschäfte vor aller Augen betreiben solle. Dem Kaufmann konnte es nur willkommen sein, wenn in Zukunft alle wichtigen Abmachungen zwischen den Staaten öffentlich bekannt gemacht wurden. — Auf diese Weise hatte er Gelegenheit, sich über die

wirtschaftliche Zukunft eines Landes genauer zu informieren. Er brauchte nicht mit Geheimabkommen zu rechnen, die vielleicht die Ausbeutung gewisser Bergwerke, die Küstenschiffahrt usw. den Untertanen einer besonders begünstigten Nation vorbehielten.

Bezüglich des zweiten der Wilsonschen Punkte, der Freiheit der Meere in Kriegs- und Friedenszeiten, hatte man allerdings auf Seiten der Entente-Mächte bei den Waffenstillstandsverhandlungen einen Vorbehalt gemacht. Man hatte erklärt, daß dieser Begriff mehrere Deutungen zulasse, von denen die alliierten Mächte einige nicht annehmen könnten (Note Wilsons vom 3. November 1918). Doch die Divergenz gegenüber dem Grundproblem der Freiheit der Meere bezog sich wohl vor allem auf den Kriegsfall. Bezüglich der freien Schifffahrt in Friedenszeiten stand man ganz gewiß auch auf Seiten der Ententemächte etwa auf dem Standpunkte, wie er in Art. 23 des Völkerbundentwurfes der „Deutschen Gesellschaft für Völkerrecht“ erläutert worden ist. Danach sollten die Meere, die meerverbindenden Kanäle und Meerengen dem Verkehr der Schiffe aller Völkerbundsstaaten gleichmäßig offenstehen. Kein Völkerbundsstaat sollte Seeschiffe und Ladungen anderer Völkerbundsstaaten ungünstiger behandeln, wie seine eigenen. Ferner sollten zur Sicherung dieses Grundsatzes an großen Hafenplätzen mit gemischter Bevölkerung internationale Schifffahrtskommissionen ernannt werden. Für Deutschland setzte die Durchführung dieses Prinzips natürlich auch voraus, daß es eine Handelsflotte behielt und England seine „ton for ton policy“ nicht durchführte.

Ganz besonders hoffnungsvoll wurde von dem deutschen Kaufmann der in Punkt 3 des Wilsonschen Programms in Aussicht gestellte Wegfall aller entbehrlichen Wirtschaftsschranken begrüßt. Es sollte Gleichheit der Handelsbedingungen für alle Völker herrschen, die Frieden wollten und zu ihrer Wahrung bereit seien. Gerade dieser Satz war von ganz besonderer Bedeutung. Der von den alliierten Mächten angedrohte Wirtschaftskrieg schwebte während der ganzen Dauer des Krieges als Damoklesschwert über dem deutschen Kaufmann, namentlich über demjenigen, der sein im Ausland befindliches Eigentum sequestriert oder liquidiert sah. Selbst in den Vereinigten Staaten von Amerika hatte sich manche Stimme zugunsten eines solchen Nachkrieges erhoben, obwohl dieses Land im allgemeinen von allen feindlichen Staaten dem Gedanken am wenigsten geneigt schien.

Wenn in dem 4. Punkt durch Wilson die gegenseitige Beschränkung der Rüstungen bis auf den niedrigsten Stand, der die innere Ordnung sichere, versprochen worden war, so konnte man die Befreiung der Staaten von den gewaltigen finanziellen Rüstungslasten auch vom Standpunkt des Kaufmanns als einen Lichtblick betrachten, natürlich nur so lange, als dem deutschen Volk nicht auf andere Weise unerträgliche Lasten als Entschädigung aufgebürdet wurden.

Die aufrichtige, unparteiische Schlichtung allen Streites um die Kolonien war als nächster Punkt in dem Wilson-Programm hervorgehoben. Jeder Unbefangene mußte diese Worte dahin auffassen, daß Deutschland einen seiner Stellung entsprechenden Anteil bei der Verteilung der Kolonien erhalten würde. Der deutsche Kaufmann konnte erwarten, daß ihm die deutschen Kolonien auch in Zukunft ein weites Feld der Betätigung sichern würden.

Die weiteren Bestimmungen des Wilsonschen Programms über Rußland, Belgien, Elsaß-Lothringen, Italien, Österreich-Ungarn, die Balkanländer, die Türkei und Polen waren in der Hauptsache politischer Natur, interessierten aber den deutschen Kaufmann auch insofern, als darin indirekt zum Ausdruck kam, Deutschland solle keine Provinzen usw. verlieren, die nach dem Selbstbestimmungsrecht der Völker ihm gehörten.

Schließlich sollte nach dem 14. Punkt ein Völkerbund, in klaren Vorschriften, großen und kleinen Völkern unantastbaren Besitzstand und politische Freiheit durch Gemeinbürgerschaft sichern.

Daß der Friedensvertrag eine große Enttäuschung gebracht hat, ist bekannt. Bevor auf die härtesten Bedingungen eingegangen wird, sei hervorgehoben, daß eine Anzahl von Hoffnungen des deutschen Kaufmanns sich immerhin erfüllt haben, wenn auch leider meist in sehr abgeschwächter Form. Zunächst ist der Völkerbund beschlossen worden, und durch ein großzügiges

System der internationalen Sozialpolitik, das freilich auch nicht allen deutschen Forderungen gerecht wird, soll die industrielle Konkurrenz verringert werden. Billige und menschliche Arbeitsbedingungen für Männer, Frauen und Kinder sollen geschaffen werden (Art. 23 a). Es ist anerkannt worden, daß das körperliche, sittliche und geistige Wohl der Lohnarbeiter vom internationalen Standpunkt aus von höchster Bedeutung ist, daß die Arbeit nicht lediglich als Ware oder Handelsartikel angesehen werden darf, daß die Annahme des 8-Stundentages erstrebt, die Kinderarbeit beseitigt werden soll usw. (Art. 427). Man hat ferner eine ständige Einrichtung geschaffen, die diese Grundsätze ausarbeitet und ihre Beachtung sichern will (Art. 387 ff.). Insbesondere ist ein internationales Arbeitsamt geschaffen worden. Das Zustandekommen des Völkerbundes wird, wenn dieser auch keineswegs jeden Krieg ausschließt, zur Befestigung des Weltfriedens beitragen, obwohl leider Deutschland zunächst nicht zugelassen ist, und in dem Völkerbunde, der obersten Behörde des Bundes, seine Vertretung nicht vorgesehen ist. Ferner sollen die Mitglieder des Völkerbundes die nötigen Bestimmungen treffen, um die Freiheit des Verkehrs und der Durchfuhr sowie die gerechte Behandlung des Handels aller Völkerbundsmitglieder zu gewährleisten und aufrechtzuerhalten, mit der Maßgabe, daß die besonderen Bedürfnisse der während des Weltkrieges verwüsteten Gegenden berücksichtigt werden (Art. 23 e). Hierbei ist allerdings hervorzuheben, daß die übrigen Bestimmungen des Versailler Vertrages diese Freiheit des Handelsverkehrs Deutschland für die nächste Zeit keineswegs gewähren. Wenn auch der Friedensvertrag keine klaren Bestimmungen über die Abschaffung der Geheimverträge enthält, so sagt er doch immerhin, daß solche Verträge, die nicht beim Sekretariat des Völkerbundes registriert sind, nichtig sein sollen (Art. 18). Auch ist die Ausarbeitung eines Planes vorgesehen, der die Rüstungen aller Völkerbundstaaten gleichmäßig herabsetzt (Art. 8); eine sofortige Rüstungsbeschränkung enthält der Friedensvertrag nur zu ungunsten Deutschlands.

Wenn einmal der Haß der Völker überwunden ist und die psychologischen Voraussetzungen für den wahren Völkerbund vorhanden sind, werden zweifellos auch die wenigen guten Seiten des Versailler Friedensvertrages mehr und mehr zutage treten. Vorläufig aber wird der deutsche Kaufmann vor allem die unerhörten Härten des Vertrages verspüren. Was die Freiheit der Meere betrifft, so ist die Handelsflotte Deutschlands in solchem Maße verringert, daß ein Wettbewerb mit den ausländischen Flaggen auf Jahre hinaus nicht in Betracht kommen kann. Deutschland muß das Eigentum an allen im Besitz von Reichsangehörigen befindlichen Handelsschiffen von 1600 Bruttotonnen und darüber an die alli-

ierten Mächte abtreten, ferner die Hälfte des Tonnengehaltes der Schiffe, deren Bruttotonnengehalt zwischen 1000 und 1600 Tonnen beträgt, und schließlich $\frac{1}{4}$ des Tonnengehalts sowohl der Fischdampfer wie der andern Fischereifahrzeuge (§ 1 der Anlage III hinter Art. 244). Im übrigen ist zwar Deutschland verpflichtet, die alliierten Handelsschiffe genau so günstig wie seine eigenen Schiffe zu behandeln; aber die Entente hat nicht die Gegenseitigkeit gewährleistet (Art. 327 ff.). Die Internationalisierung der Ströme ist nur für die deutschen Ströme durchgeführt. Die Elbe, die Oder, die Memel und die Donau sowie der Rhein sind samt ihren Nebenflüssen, Seitenkanälen usw. für international erklärt (Art. 331 ff., 354 ff.), wobei hervorzuheben ist, daß diese Bestimmung vor allem für die Donau fundamental ist, da dieser Strom bisher nur an der Mündungsstrecke gemäß den Beschlüssen der Pariser Konferenz von 1856 unter internationale Verwaltung gestellt war. Die gesamten Wasserstraßen sollen den Flaggen aller Mächte gleichmäßig offen stehen, wobei leider die Beschränkung gemacht ist, daß deutsche Schiffe regelmäßig Schiffsverbindungen von Reisenden und Gütern zwischen den Häfen einer alliierten oder assoziierten Macht nur mit deren besonderer Ermächtigung unterhalten dürfen (Art. 332). Es ist in Zukunft auch vorgesehen, daß zwecks Beseitigung von Schifffahrtshindernissen und Unterlassung von Arbeiten, die der Schifffahrt Abbruch tun, im Falle der Weigerung eines Uferstaates Klage vor dem internationalen Gerichtshof erhoben werden kann (Art. 336, 337). Auch sind internationale Ausschüsse für alle diese Ströme gebildet oder vorgesehen worden, die für die einzelnen Flüsse besondere Reglements ausarbeiten sollen (Art. 340 ff.). Leider vermissen wir diese Bestimmungen bezüglich der außerdeutschen Ströme. Die Alliierten haben lediglich in ihrer Antwort vom 15. Juni 1919 versprochen, daß ähnliche Vorschriften später, und zwar frühestens in fünf Jahren, auf die Verkehrswege aller Völkerbundstaaten angewandt und Deutschland die Gegenseitigkeit gewährt werden solle. Besonders ungünstige Bestimmungen sind für die Rheinschifffahrt getroffen. Einmal ist Frankreich in dem Zentralausschuß besonders zahlreich vertreten, nämlich durch fünf Mitglieder, während die deutschen Rheinuferstaaten nur vier Vertreter haben. Außerdem hat Frankreich das Recht, zur Speisung der bereits gebauten oder noch zu bauenden Schifffahrts- und Bewässerungskanäle Wasser aus dem Rhein zu entnehmen und auf dem deutschen Ufer die für die Ausübung dieses Rechtes erforderlichen Arbeiten auszuführen. Auch soll es das ausschließliche Recht auf die durch die Nutzbarmachung des Stromes erzeugte Kraft besitzen, lediglich mit dem Vorbehalt, daß die Hälfte des Wertes der tatsächlich gewonnenen Kraft an Deutschland vergütet werden muß.

Was die wirtschaftlichen Probleme anlangt, so kann nach Art. 297 a und b die Liquidation des deutschen Auslandsbesitzes fortgesetzt werden; es dürfen sogar völlig neue Maßnahmen erlassen werden, um dieser Aufgabe gerecht zu werden. Das im Ausland befindliche deutsche Eigentum soll auf die deutsche Kriegsentschädigung angerechnet werden, und Deutschland hat die Verpflichtung, seine eigenen Untertanen zu entschädigen. Kein Zweifel, daß diese Bedingungen unendlich zu bedauern sind; denn es wird dadurch die Niederlassung deutscher Kaufleute im Ausland sehr erschwert. Selbständige deutsche Geschäfte können im Ausland sobald nicht errichtet werden, weil ihre Inhaber mit der Gefahr einer Liquidierung rechnen müssen. Nur als Angestellte, d. h. im Dienste ausländischer Kaufleute, werden sich die deutschen Kaufleute im Ausland betätigen können. Dabei ist vorausgesetzt, daß ihnen der ausländische Staat nicht die Niederlassung verbietet, was nach dem Friedensvertrag gewissermaßen ausgeschlossen ist.

Für die deutschen Geschäfte, die vor dem Kriege zahlreiche Verbindungen mit dem Ausland gehabt haben, ist Art. 299 ff. von besonderer Bedeutung. Danach sind die während des Krieges und vor dem Kriege zwischen dem Deutschen Reich und feindlichen Personen geschlossenen Verträge nichtig. Eine Ausnahme gilt jedoch bezüglich solcher Verpflichtungen, die sich aus der Vornahme einer durch den Vertrag vorgesehenen Handlung oder Zahlung ergeben. Hat also die eine Partei bereits vorgeleistet, so hat die andere ein Recht auf Erstattung des Gegenwertes. Ferner sollen von der Nichtigkeitserklärung diejenigen Verträge ausgenommen sein, bei denen im Allgemeininteresse die Regierung der alliierten und assoziierten Mächte, denen eine der Vertragsparteien angehört, die Ausführung binnen sechs Monaten von Inkrafttreten des gegenwärtigen Vertrages an fordern würde. Falls jedoch durch die Ausführung der hiernach aufrechterhaltenen Verträge einer der Parteien infolge veränderter Handelsverhältnisse ein erheblicher Nachteil verursacht wird, so kann das sogenannte gemischte Schiedsgericht der geschädigten Partei eine angemessene Entschädigung zubilligen. Ganz besondere Regeln gelten für die Versicherungsverträge zwischen deutschen und feindlichen Personen. Die Verjährungs- und Ausschlussfristen, die in den Beziehungen zwischen feindlichen Staatsangehörigen vor oder nach Kriegsausbruch zu laufen begonnen haben, gelten gemäß Art. 300 für die Dauer des Krieges als außer Kraft gesetzt. Sie sollen frühestens drei Monate nach Geltung des gegenwärtigen Vertrages wieder zu laufen beginnen. In den Fällen, in denen infolge der Nichtausführung einer Handlung oder einer Formvorschrift während des Krieges Vollstreckungsmaßnahmen auf deutschem Gebiete zum Nachteil eines Staatsangehö-

rigen einer alliierten Macht vorgenommen worden sind, soll der Anspruch des betreffenden alliierten Staatsangehörigen vor ein gemischtes Schiedsgericht gebracht werden, wenn nicht etwa der Fall zur Zuständigkeit eines Gerichtes einer alliierten Macht gehört. Wichtig ist sodann, daß fortan Schulden zwischen bisher feindlichen Personen nicht direkt vom Schuldner an den Gläubiger bezahlt werden sollen, sondern auf Grund einer Verrechnung der Prüfungs- und Einigungsämter, die in einzelnen Staaten errichtet werden sollen. Doch hat es jede alliierte Macht in der Hand, ob sie sich mit dieser Verrechnung der Forderungen ihrer Untertanen einverstanden erklären oder ob sie den direkten Zahlungsweg vorziehen will. Es handelt sich dabei vor allem um die vor dem Kriege fällig gewordenen Schulden, sowie um die während des Krieges fällig gewordenen Schulden, deren Zahlung durch den Krieg suspendiert wurde. In Art. 304 und 305 ist die Organisation der Zuständigkeit der gemischten Schiedsgerichte besonders vorgesehen, die bei einer ganzen Reihe von Fragen zu entscheiden haben.

Für das gesamte Wirtschaftsleben ist die Regelung der Handelsbeziehungen im X. Teil des Friedensvertrages von besonderer Bedeutung. Dem Deutschen Reich werden darin eine Fülle von Beschränkungen auferlegt. Während diese Beschränkungen aber im Laufe der Jahre fortfallen, ist die Zahlung der Entschädigungssumme, die Deutschland zur Wiedergutmachung auferlegt ist, von geradezu verhängnisvoller Bedeutung. Dazu kommt, daß uns die Kolonien genommen worden sind, und daß unser Wirtschaftsgebiet durch die Abtretung zahlreicher Landesteile sehr verkleinert ist. Diese Bestimmungen sind so bekannt, daß sie keiner ausführlichen Behandlung bedürfen.

Der I. Teil des Friedensvertrages, der vom Völkerbund handelt, enthält in Art. 19 eine sehr wichtige Bestimmung, wonach die Bundesversammlung von Zeit zu Zeit die Bundesmitglieder zu einer Nachprüfung der unanwendbar gewordenen Verträge auffordern kann. Wenn einmal die Welt erst ruhiger denkt über die schweren Schäden, die der Versailler Vertrag Deutschland zufügt, dann wird man auf Grund des Art. 19 zu einer Revision des Friedensvertrages gelangen. Je mehr der Geist des Völkerbundes, nicht nur in Deutschland, sondern auch in der ganzen Welt an Einfluß gewinnen wird, um so früher werden wir diesen Tag erleben.

Die Genossenschaften als Träger der Gemeinwirtschaft.

Von H. Crüger Charlottenburg.

In Artikel 156 der Verfassung findet sich der Satz: „Die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften und deren Vereinigungen sind auf ihr

Verlangen unter Berücksichtigung ihrer Verfassung und Eigenart in die Gemeinwirtschaft einzugliedern.“

Wird damit etwas Neues gesagt? Bisher hieß es: Die Genossenschaften sind einer der wesentlichsten Faktoren der privatkapitalistischen Wirtschaftsordnung. War dies nun falsch? Durchaus nicht. Die Genossenschaften waren und sind, solange es noch eine privatkapitalistische Wirtschaftsordnung geben wird, zweifellos eins ihrer wichtigsten Glieder. Ohne genossenschaftliche Organisation war und ist die Durchführung der inneren Kolonisation nicht denkbar. Ohne die genossenschaftliche Organisation war der gewerbliche Mittelstand längst in Atome zerrieben. Aufgabe der Genossenschaften ist es nicht gewesen, den Handwerker in seinem urväterlichen Besitzstand zu erhalten, sondern ihn an die privatkapitalistische Wirtschaftsordnung anzupassen und mit kapitalistischem Geiste zu erfüllen. Und das ist den Genossenschaften in weitestem Umfange gelungen. Während des Krieges ist es die wirtschaftliche, d. h. genossenschaftliche Organisation des Handwerks gewesen, die dem Handwerk die Wege geebnet hat zur Beteiligung an Heereslieferungen.

Allerdings konnte man vor dem Krieg auch schon hören, daß die Genossenschaft bestimmt ist, die Wirtschaftsordnung zu sozialisieren. Als der Revisionismus bei der Sozialdemokratie einsetzte, lenkte er die Aufmerksamkeit auf die Konsumvereine. Die Neuregelung der Warenverteilung sollte durchgeführt werden mit Hilfe der Konsumvereine. Hamburg gab die Zentrale dafür ab. Die Anhänger dieser Bewegung waren des Glaubens, daß man auf diesem Wege auch Einfluß gewinnen würde auf die Regelung der Produktion. Man kann sagen, daß sich hier ein Gegenpol in der sozialdemokratischen Bewegung zeigte. Auf der einen Seite das Erfurter Programm mit der Vergesellschaftung aller Produktionsmittel und der daraus folgenden Ordnung der Warenverteilung, und auf der anderen Seite zunächst Ordnung der Warenverteilung mit Hilfe der genossenschaftlichen Produktion und damit im Zusammenhang stehend Einbeziehung und Beeinflussung der Produktion.

Wir sehen also, daß die Genossenschaft nach zwei Richtungen hin sich zu betätigen in der Lage war. Einmal war sie ein Grundpfeiler der privatkapitalistischen Wirtschaftsordnung, denn auf ihr beruhte die Erhaltung des gewerblichen Mittelstandes, und sie war eine der wesentlichsten Träger der deutschen Landwirtschaft — dann aber würde sie auch in den Dienst des Sozialismus gestellt.

Und nun nach dem 9. November wird in der Verfassung die Bestimmung verankert: „Die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften und deren Vereinigungen sind auf ihr Verlangen unter Berücksichtigung ihrer Verfassung und Eigenart in die Gemeinwirtschaft einzugliedern.“

Haben sie damit aufgehört, Träger der privatkapitalistischen Wirtschaftsordnung zu sein? Ganz sicher nicht. Solange wir eine privatkapitalistische Wirtschaftsordnung auch nur teilweise haben, wird die genossenschaftliche Organisation wie gesagt in ihr eine sehr große Rolle spielen. Ja, man kann sagen, je bedrohter die privatkapitalistische Wirtschaftsordnung, um so wichtiger die Rolle, die die Genossenschaft in ihr zu spielen hat. Es ist außer Zweifel, daß z. B. die Genossenschaft der einzige Weg zur Erhaltung des Handwerks bei der zukünftigen Gestaltung der Wirtschaftsordnung ist. Man sagt, die Genossenschaft ist ein Mittel zur Sozialisierung des Handwerks und damit zur Erhaltung des Handwerks während der Sozialisierung der Wirtschaftsordnung. Das ist richtig.

Auch die Freunde und Anhänger der unbedingten Handels- und Gewerbefreiheit, sie werden sich mit dem Gedanken zweifellos abgefunden haben, daß die „alte Zeit“, die Zeit vor dem Kriege, jedenfalls so bald nicht wieder kommen wird — wenn wir überhaupt ihre Wiederkehr jemals zu erwarten haben. Der staatliche Einfluß wird wachsen und wachsen. Monopole werden das privatwirtschaftliche Leben mehr und mehr verdrängen. Die Kommunalisierung wird Fortschritte machen. Der Sozialisierungsprozeß wird mehr und mehr von der privatkapitalistischen Wirtschaftsordnung zur sozialistischen hinüberführen. In einer solchen Zeit gewinnt die Organisation um so größere Bedeutung. In der Stadt und auf dem Lande wird die Genossenschaft ihre Kraft zu bewähren haben, um den kleinen und den mittleren wirtschaftlichen Existenzen mit Hilfe der Genossenschaft ihre Selbständigkeit zu sichern.

Als die Planwirtschaft beraten wurde, haben die Genossenschaften sich ihren Platz in der Planwirtschaft zu sichern gesucht. Die Landwirte und Gewerbetreibenden waren sich darüber im klaren, daß sie nur mit Hilfe der genossenschaftlichen Organisation Einfluß auf die Durchführung der Planwirtschaft würden gewinnen können.

Ob die Möglichkeit besteht, ganze Gewerbe zu sozialisieren, soll hier nicht untersucht werden. Wenn ja, wird jedenfalls die Genossenschaft dabei in hervorragender Weise mitzuwirken haben.

Nun kommt die Verfassung mit der Bestimmung, dass die Genossenschaften auf ihr Verlangen in die Gemeinwirtschaft einzugliedern sind, nicht nur die Genossenschaften, sondern auch deren Vereinigungen. Das ist ein weiter Begriff. Man muß darunter verstehen alle Organisationen, die im Dienste der Genossenschaften stehen. Das ist z. B. im Hamburger Zentralverband die Hamburger Großeinkaufs-Gesellschaft — im Raiffeisenverband die Landwirtschaftliche Zentral-Darlehenskasse —, im Allgemeinen deutschen Genossen-

schaftsverband sind es die Genossenschafts-Abteilungen der Dresdner Bank, die als die Zentralkreditinstitute der Schulze-Delitzschen Genossenschaften zu betrachten sind.

Die Genossenschaft ist, wie ich an anderer Stelle nachgewiesen, ein sozialisiertes Unternehmen, denn bei ihr haben die Angestellten und Arbeiter (als Mitglieder der Genossenschaft in der Generalversammlung usw.) einen nicht zu unterschätzenden Einfluß auf die Geschäftsführung und deren Kontrolle. Die Genossenschaft, deren Geschäftsbetrieb über den Kreis der Mitglieder nicht hinausgeht, ist keine Erwerbsgenossenschaft, sondern sie steht im Dienste der Allgemeinheit. Freilich auch kapitalistische Unternehmungen bieten der Allgemeinheit Vorteile. Bei der Genossenschaft liegt es aber in der ganzen Struktur, daß sie „gemeinnützig“ im eigentlichen Sinne des Wortes ist. Damit braucht nicht gesagt zu sein, daß sie nicht nach kaufmännischen Grundsätzen geleitet wird.

Es ist nicht leicht, ein klares Bild über die Tragweite der Verfassungsbestimmung zu erhalten. Jedenfalls ist ihre Aufgabe, die Selbständigkeit der Genossenschaften zu sichern.

Damit sind vor allem der Kommunalisierung Grenzen gezogen. Nach dem neuesten Entwurf des Kommunalisierungsgesetzes sollen der Kommunalisierung auch unterliegen können „Unternehmungen, die vorwiegend örtlichen Zwecken dienen“. Zu diesen Unternehmungen werden gerade häufig Genossenschaften zu rechnen sein: Konsumvereine, Kreditgenossenschaften, landwirtschaftliche Genossenschaften, Handwerker-genossenschaften, Baugenossenschaften. Die Bestimmung der Verfassung sichert die Genossenschaften nun vor dem Schicksal, auf dem Wege der Kommunalisierung um ihre Selbständigkeit gebracht zu werden.

Die neue Reichsverfassung und die Rechtspflege.

Von E. Heilfron, Charlottenburg.

Die Reichsverfassung hat im Schlußabschnitt des ersten Hauptteils die leitenden Grundsätze für die Rechtspflege im Deutschen Reiche festgestellt. Wie in zahlreichen Vorschriften des die Grundrechte und Grundpflichten der Deutschen behandelnden zweiten Hauptteils sind auch hier zu einem erheblichen Teile Prinzipien verfassungsmäßig festgelegt worden, die schon unter der alten Staatsordnung zum unanfechtbaren Rechtsbestande gehört haben. Art. 102 stellt unter Übernahme des § 1 des Gerichtsverfassungsgesetzes den Satz auf: „Die Richter sind unabhängig und nur dem Gesetz unterworfen.“ Die nächstfolgende Vorschrift weist in ihrer Fassung darauf hin, daß die Rechtspflege nur in der höchsten Instanz, im Reichsgericht, dem Reich zusteht, während die unteren Instanzen nach wie

vor den einzelnen Bundesstaaten oder wie die Verfassung sie nennt, den „Ländern“ vorbehalten sind: „Die ordentliche Gerichtsbarkeit wird durch das Reichsgericht und durch die Gerichte der Länder ausgeübt.“ Bekanntlich hat in den verschiedenen Entwicklungsabschnitten des neuen Staatsgrundgesetzes der Widerstreit zwischen der unitarischen und der partikularistischen Richtung mit dem Siege bald der einen, bald der anderen Anschauung geendet. Der von dem Schöpfer des Entwurfes gemachte Vorschlag hatte eine starke Neigung in der Richtung des Einheitsstaates, und wenn der damalige Reichsminister Dr. Preuß seine Gedanken ohne Hemmungen hätte durchsetzen können, so wären die Länder zu einfachen Verwaltungskörpern des Reichs herabgedrückt worden. Der Widerspruch, den sein erster Entwurf hervorgerufen hatte, war besonders stark in den Südstaaten. Der damalige bayrische Ministerpräsident, der später ermordete Kurt Eisner, war einer der Träger dieser partikularistischen Richtung. Während der Beratungen im Verfassungsausschuß war dann in erfreulicher Weise die unitarische Tendenz in immer steigendem Maße zum Durchbruch gelangt, und die Verfassung, in der Form, die sie schließlich erhalten hat, zeigt den Stempel dieser Umbildung. Die Reichsgesetzgebungszuständigkeit ist stark erweitert, die Reichsfinanzgewalt hat auch das Gebiet der direkten Steuern ergriffen, in der Reichsverfassung sind alle ehemaligen Reservate fortgefallen, und vor allem zeigt das Verkehrswesen die Vereinheitlichung in der Hand der Reichsgewalt. Was jahrzehntelang nicht zu erreichen war: die Beseitigung der Zersplitterung im Post- und Telegraphenwesen, was Bismarcks starke Hand 1876 zu unternehmen versuchte, ohne zum Ziel zu gelangen: die Verwaltung der Verkehrswege durch das Reich — alles dies hat der Novembersturm ermöglicht und hat die neue Verfassung in die Form der Urkunde gebracht. Die Rechtspflege ist, wie erwähnt, von dieser Umwandlung noch unberührt geblieben. Es ist aber nur eine Frage der Zeit, wann auch hier die Vereinheitlichung herbeigeführt wird. Die Voraussetzung dafür ist allerdings, daß auch die Vorbildung der Justizbeamten für das ganze Reich gleichförmig gestaltet wird. Wenn man bedenkt, wieviel schwerer es schien, Eisenbahn, Post und Telegraph in die Hand des Reichs zu bringen, und wie leicht schließlich dieses Ereignis sich vollzogen hat, so wird auch die Erfüllung dieser formalen Voraussetzung einer Vereinheitlichung der Rechtspflege keinen erheblichen Schwierigkeiten begegnen. Als das Bürgerliche Gesetzbuch in Kraft trat, waren die Interessen der Einzelstaaten noch so groß, daß im Einführungsgesetz eine ganze Serie von Rechtsgebieten aufgeführt werden konnte, die der Landesgesetzgebung vorbehalten bleiben sollten. Man nannte diesen Abschnitt des Einführungsgesetzes die

„Verlustliste der deutschen Rechtseinheit“. In den seither verflossenen 20 Jahren hat sich vieles geändert und das meiste seit dem 9. November 1918. Heute denkt niemand daran, die landesgesetzlichen Vorschriften über Familienfideikomisse und Anerbenrechte, über das Wasser- und Bergrecht, die Jagd und Fischerei, über die Rechtsfähigkeit der Vereine, über das Pfandleihgewerbe und das Gesinderecht für „unberührt geblieben“ zu erklären, wie dies die Art. 55 ff. des Einführungsgesetzes zum BGB. vorschreiben. So können wir hoffen, daß in absehbarer Zeit die Richter nach reichsrechtlichen Vorschriften vorgebildet sein und nur im Namen des Reichs Recht sprechen werden. Wie störend die verschiedenen Formen der juristischen Ausbildung für die Fortentwicklung der Rechtspflege sind, das ist auf dem letzten außerordentlichen Anwaltstage in Leipzig klar geworden, als es sich darum handelte, die Freizügigkeit der Anwälte herbeizuführen. Es wurde erkannt, daß die Voraussetzung dieser der Forderung des Tages entsprechenden Entwicklung die Herbeiführung einer gleichmäßigen Ausbildung der Anwälte sein müsse. Es ist ein Leichtes, diese Vorbedingung zu erfüllen. Denn wenn auch in den einzelnen Staaten die für die Erlangung der Fähigkeit zum Richter, Staats- und Rechtsanwalt eingeführten Prüfungen verschieden geordnet sind, ist in Wahrheit das Universitätsstudium und der Vorbereitungsdienst überall fast der gleiche, was sich für die Universitätszeit schon aus der Tatsache ergibt, daß zahlreiche Norddeutsche an bayrischen und badi-schen Universitäten studieren und umgekehrt wieder Angehörige der Südstaaten ihre erste juristische Grundlage an preußischen Universitäten erwerben.

Art. 104 der neuen Reichsverfassung bestimmt, daß die Richter auf Lebenszeit ernannt werden. Auch hier wird in die Verfassung nur übernommen, was nach § 6 des Gerichtsverfassungsgesetzes bereits seit 1879 Rechtens ist. Dieser Satz hat aber doch politisch eine gewisse Bedeutung. Er stellt die Abkehr der Mehrheitsparteien, zu denen auch die Mehrheitssozialisten zählen, von einem der Grundsätze der sozialistischen magna carta, des Erfurter Programms von 1891, dar. Bei den Verhandlungen in der Nationalversammlung über diesen Artikel haben die Unentwegten der sozialdemokratischen Partei, die Unabhängigen, versucht, den Satz des Erfurter Programms, daß die Richter vom Volke gewählt werden, in die Verfassung einzufügen. Dieser Versuch ist an dem verständigen Willen der überwältigenden Mehrheit der Volksvertreter gescheitert. Der Satz, daß die Richter vom Volke zu wählen sind, womit die selbstverständliche Folge, daß sie nur auf Zeit bestellt werden, verbunden ist, entstand zu einer Zeit, als die Sozialdemokratie soeben von den Fesseln des Sozialistengesetzes befreit war und die Nachwir-

kungen dieses Kampfgesetzes noch in Erinnerung hatte. Es mag in der Zeit von 1878 bis 1900 im Sinne der Sozialdemokraten eine Art von Klassenjustiz insofern geherrscht haben, als manche Strafrichter glaubten verpflichtet zu sein, die Tendenz dieses Gelegenheitsgesetzes durch scharfe Bestrafung der gegen den Bestand des monarchischen und kapitalistischen Staates gerichteten Bestrebungen zu unterstützen. Wegen dieser Vorgänge die ganze Rechtspflege von dem Ergebnis der Wahlen und damit der parteipolitischen Kämpfe abhängig zu machen, würde den Ruin einer gerechten und unabhängigen Rechtssprechung bedeuten. Selbstverständlich kann auch der auf Lebenszeit angestellte Richter Klassenjustiz üben. Aber abgesehen davon, daß solchen Ausschreitungen durch Entfernung des als ungeeignet erkannten Richters von der Stelle, an der er in der Lage ist, seinen persönlichen Neigungen und Abneigungen Ausdruck zu verleihen, begegnet werden kann, wird diese Gefahr durch die Wahl der Richter auf Zeit nicht nur nicht gemindert, sondern sie wird dadurch geradezu herausgefordert und gesteigert. Wenn der Vorsitzende eines Stragerichtes sich als ungeeignet erweist — das ist ja immer der Hauptfall, der den Befürwortern der Volksjustiz vor Augen steht — so kann er im Wege eines einfachen Verwaltungsakts in eine Zivilabteilung versetzt werden. Aber es hieße das Kind mit dem Bade ausschütten, wenn man wegen solcher doch ganz seltenen Fälle einen Grundsatz aufgeben wollte, der allein eine gerechte und unparteiische Rechtspflege gewährleistet. Man braucht nur an die Vorgänge in den Revolutionstribunalen Rußlands, Ungarns oder Bayerns zu denken, oder in dem interessanten Buche von Anatole France „Die Götter dürsten“ die grotesken Formen nachzulesen, unter denen sich in der großen französischen Revolution die Verhandlungen vor dem Tribunal abgespielt haben, um zu wissen, welcher Schatz für die Volksgesamtheit in dem Bestehen von Gerichten liegt, die nicht genötigt sind, von einem Wahltag zum andern um ihre Existenz zu sorgen.

Die Art. 105 und 106 der Verfassung haben zunächst Grundsätze mit den Sicherungen verfassungsrechtlicher Bestimmungen bekleidet, die dem bisherigen Rechtsbestande bereits angehört: *Ausnahmerichte* sind, wie im § 16 des Gerichtsverfassungsgesetzes, für unstatthaft erklärt, abgesehen von Kriegs- und Standgerichten. Die gedachten Verfassungsvorschriften enthalten aber ferner zwei wichtige Fortschritte in der Richtung der Vereinheitlichung der Rechtspflege: die militärischen Ehrengerichte „sind aufgehoben“, die Militärgerichtsbarkeit — außer für Kriegzeiten und an Bord der Kriegsschiffe — „ist aufzuheben“. Damit ist den ordentlichen Gerichten ein ihnen bisher entzogenes Betätigungsfeld erschlossen worden. Die verschiedene Fassung

der beiden gedachten Vorschriften stellt auch klar, wie der Gesetzgeber die Entwicklung vorzunehmen wünscht: die militärischen Ehrengerichte finden überhaupt nicht mehr statt; die Militärgerichtsbarkeit bleibt vorläufig bestehen und der ihre Beseitigung anordnende Verfassungsartikel bedarf der Ausführung durch ein besonderes Reichsgesetz, dessen Vorlegung an die Nationalversammlung aber bevorsteht.

Der Schlußartikel des 7. Abschnitts ordnet die Errichtung eines Staatsgerichtshofs für das Deutsche Reich an. Es handelt sich hier, wie zur Vermeidung von Mißverständnissen ausdrücklich hervorgehoben werden mag, nicht um den vielbesprochenen Staatsgerichtshof, der zur Ermittlung der Schuld am Beginn, an der Fortsetzung und am Verlust des Weltkrieges eingerichtet werden soll und der ja nur vorübergehende Bedeutung hat, sondern um eine dauernde Institution, welcher in der Reichsverfassung wichtige Aufgaben zugewiesen sind. Nach Art. 15 ist der Staatsgerichtshof zur Entscheidung berufen, wenn zwischen der Reichs- und einer Landesregierung Meinungsverschiedenheiten über die Ausführung von Reichsgesetzen auftauchen. Art. 18 weist ihm die Entscheidung zu, wenn bei der Vereinigung oder Abtrennung von Landesteilen Streit über die Vermögensauseinandersetzung entsteht. Nach Art. 19 entscheidet er über Verfassungsstreitigkeiten innerhalb eines Landes, in dem kein Gericht zu ihrer Erledigung besteht, sowie über Streitigkeiten nicht privatrechtlicher Natur zwischen verschiedenen Ländern oder zwischen dem Reich und einem Lande. Er tritt insoweit an die Stelle des bisherigen Bundesrats. Eine sehr wichtige Funktion hat der Staatsgerichtshof bei der durch Art. 59 der neuen Reichsverfassung geordneten Staatsanklage gegen den Reichspräsidenten, den Reichskanzler und den Reichsminister. Er hat hier die Entscheidung zu fällen. Endlich hat er bei der Überführung des Post- und Telegraphenwesens sowie der Staatseisenbahnen, Wasserstraßen und Wegzeichen auf das Reich in den hierbei entstehenden Streitigkeiten die Entscheidung zu fällen (RV. Art. 90, 170, 171). Die Organisation des Staatsgerichtshofs ist einem besonderen Reichsgesetz vorbehalten. Bis zu seinem Inkrafttreten werden seine Befugnisse durch einen Senat von 7 Mitgliedern ausgeübt, wovon der Reichstag 4 und das Reichsgericht aus seiner Mitte 3 wählt (RV. Art. 172).

Die Reichsverfassung hat nach dem Vorstehenden die bisherigen Grundlagen einer gerechten und von dem Wechsel der Parteien unabhängigen Rechtspflege übernommen. Wir waren bis zur Novemberumwälzung stolz auf unsern unbestechlichen und von der Parteizusammensetzung unabhängigen Richterstand. Während der Revolutionswirren hat an vielen Orten der Versuch einer Beeinflussung der Rechtspflege stattgefunden. Er hat überall an der Unbeirrbar-

keit der Richter sein Ende gefunden. Durch die Reichsverfassung sind wir formell aus den Revolutionswirren herausgekommen. Es ist eine neue feste Rechtsgrundlage geschaffen worden. Daß diese keiner der Parteien, die sie beschlossen haben, in allen Punkten entspricht, ist kein Geheimnis. Es wird auch keiner Partei verwehrt werden, eine Änderung der ihr nicht genehmen Bestimmungen anzustreben. Aber was im Interesse des deutschen Vaterlandes erwartet und erhofft werden darf, ist, daß diese Bestrebungen auf Änderung der Verfassung sich im Rahmen der hierfür in ihr selbst vorgesehenen Bestimmungen halten und nicht aufs neue durch gewaltsame Eingriffe den mit Mühe erreichten Zustand einer gewissen Ruhe in der Entwicklung gefährden. Vor allem aber sollen die Organe der Rechtspflege von allen diesen Parteibestrebungen unberührt bleiben. Denn auch für das neue, auf demokratischer Grundlage geschaffene Reich gilt der alte Satz: *justitia fundamentum regnorum*.

Kapitalismus, Sozialisierung, Sozialismus.

Von Georg Obst, Breslau.

Individualisten und Sozialisten reden aneinander vorbei! Muß man nicht diese Empfindung haben, wenn man die in den letzten Monaten so zahlreich erschienenen Schriften und Abhandlungen über Wirtschaftsfragen, Sozialismus usw. liest? Um tiefernste Fragen, die für unser darniederliegendes Wirtschaftsleben von allergrößter Bedeutung sind, handelt es sich! Jeder Kaufmann, jeder Industrielle, ja jeder, der nicht in den Tag hinein lebt, legt sich wohl täglich die Frage vor: Wie kommen wir wieder zu geordneten Verhältnissen in Handel, in Industrie, im gesamten Wirtschaftsleben? Ist es auf Grund der individualistischen Wirtschaftsordnung möglich, oder kann nur die Sozialisierung und der Sozialismus Rettung bringen?

Zwei soeben erschienene gute Bücher suchen hierauf Antwort zu geben: August Müller, *Sozialisierung oder Sozialismus (Eine kritische Betrachtung über Revolutionsideale)*¹⁾ und L. Pohle, *Kapitalismus und Sozialismus (Betrachtungen über die Grundlagen der gegenwärtigen Wirtschaftsordnung, sowie die Voraussetzungen und Folgen des Sozialismus)*²⁾.

Zunächst, zur besseren Würdigung der Werke, die Verfasser: August Müllers Weg ging vom Gärtnergehilfen zum Journalisten. Nach akademischem Studium wurde er Direktor des

Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, dann Vorstandsmitglied des Kriegsernährungsamts und nachher Unterstaatssekretär im Kriegsernährungsamt, später im Reichswirtschaftsamt. Vielseitige Erfahrungen stehen ihm also zur Seite.

Das gleiche kann auch Geheimrat Professor Ludwig Pohle von sich behaupten. Seine Arbeit als Handelskammersyndikus und später seine Tätigkeit als Forscher und Hochschullehrer in Frankfurt a. M. und Leipzig hat ihn sicherlich einen tieferen Einblick in zahlreiche Betriebe gewährt. Im Vorwort zu seinem Buch bekennt er, daß er „zum Studium der Nationalökonomie ursprünglich wesentlich mit aus Begeisterung für den Sozialismus gekommen sei“. Dann aber fährt Pohle fort: „Tieferes Eindringen in die Theorie führt nicht zum Sozialismus hin, sondern im Gegenteil von ihm weg. So ist es auch mir ergangen: Mit Hilfe des Studiums der Theorie habe ich den Sozialismus in mir selbst überwunden und ihn als das erkannt, was er in Wahrheit ist, ein falsches Ideal, nicht geeignet, der Menschheit greifbare wirtschaftliche Vorteile zu bieten, sondern nur geeignet, die Entwicklung der Menschheit in verhängnisvolle Bahnen zu leiten.“

Individualistische Wirtschaftsordnung, erwerbswirtschaftliche Produktionsweise und Unternehmung, sagt Pohle, sind die drei Komponenten der Wirtschaftsverfassung, die jetzt in allen Ländern europäischer Kultur die Vorherrschaft besitzt.

Individualistische Rechtsordnung heißt: Wirtschaftliche Selbstverantwortlichkeit der einzelnen. Damit verknüpft ist: 1. Freiheit des Konsums und 2. Freiheit der Produktion und der Arbeit, d. h. jeder kann selbst entscheiden, in welchem Beruf, an welchem Ort und in welchem Betrieb er eine Arbeitsstelle annehmen will.

Der erwerbswirtschaftlichen Produktionsweise (treibende Kraft: Streben nach Gewinn) ist die konsumgenossenschaftliche Produktionsweise, die man auch als „Bedarfsdeckung zum Selbstkostenpreise“ bezeichnen kann, gegenüberzustellen. Pohle kommt zu dem Schluß, daß die Rolle als „Pionier des wirtschaftlichen Fortschritts“ in unserem Wirtschaftsleben der erwerbswirtschaftlichen Produktionsweise zufällt, die „nicht nur eine raschere und bequemere Befriedigung neuen Bedarfs, sondern auch die billigere Methode der Bedarfsdeckung ist“. Hierauf werde ich später in einem besonderen Aufsatz zurückkommen.

Die Unternehmung setzt den Großbetrieb voraus. Sie hat daher erst mit dessen Aufkommen ihren Einzug in das Wirtschaftsleben gehalten. „Der Unternehmer übernimmt das Risiko der Produktion für andere.“ Gewiß! Aber auch das Risiko des Zinskapitalisten und Lohnarbeiters darf, meine ich, nicht zu gering bewertet werden. Daß dem Unternehmer so oft Takt und Menschenkenntnis fehlen, ist — das muß ich aus

¹⁾ Verlag Ullstein & Co., Berlin 1919, 8° 169 S.

²⁾ Verlag B. G. Teubner, Leipzig/Berlin 1919, 8° 168 S.

meiner vielseitigen Praxis heraus sagen — einer der Gründe, die so oft zu Mißhelligkeiten und Mißerfolgen geführt haben — wie übrigens überall im Leben.

Der zweite Teil des Pohle'schen Buches behandelt „Die sozialistische Kritik an der bestehenden Wirtschaftsordnung“.

Der Sozialist will — und auch viele Nichtsozialisten werden sich dieser Forderung anschließen, — daß im Wirtschaftsleben ernst gemacht werde mit dem Bibelwort: „Wer nicht arbeitet, soll auch nicht essen“ — daher die Forderung: Beseitigung des arbeitslosen Einkommens. Dies soll selbstverständlich nicht von heute auf morgen geschehen; und zahlreiche Ausnahmen läßt auch der Sozialismus zu. Abschaffung des Privateigentums! Stellen vernünftige Sozialistenführer — und mit diesen wollen wir doch nur debattieren, wenn sich die Wogen erst wieder geglättet haben — wirklich diese Forderung strikt auf? Ja selbst, wenn sie sie aufstellen würden, würde dies für die Dauer durchführbar sein? Die sozialistische Forderung ist doch nur so aufzufassen, daß Auswüchse beseitigt, daß übermäßige Vermögen teilweise weggesteuert, übermäßige Gewinne verhütet werden sollen. Stark progressive Einkommen- und Vermögenssteuern, Erbschaftssteuern und dergleichen werden dies nach und nach automatisch bewirken. Muß nicht jeder rechtlich Denkende, ganz gleich, welcher politischen Partei er sonst angehört, grundsätzlich dies billigen, wenn er weiß, wie viel Not und wie viel Elend besteht und dadurch beseitigt, bezw. verhütet werden kann?

Garantie der wirtschaftlichen Existenz aller Staatsbürger durch den Staat — eine ideale Forderung, die der Sozialismus aufstellt! Von ihrer Verwirklichung sind wir, leider, noch weit entfernt. Ob dieses Ideal überhaupt je erreicht werden wird! Reich muß ein Land sein, wenn es wirtschaftliche und geistige Güter in großer Menge verteilen will.

„Sozialisierung“ ist heute das Schlagwort für viele geworden. Von der Sozialisierung erhofft man alles Heil. Fragt man aber zehn Leute, was sie darunter verstehen, so wird man oft zehnerlei verschiedene Antworten erhalten. Sozialisieren ist nun mal die Parole von Hunderttausenden. Streiks sind entstanden und werden, fürchte ich, noch öfter von einer irreführenden Menge hervorgerufen werden, um eine rasche Sozialisierung zu „erzwingen“. Sie erhoffen von dieser die sofortige Beseitigung aller materiellen Nöte.

Herzerfrischend wirkt es, wenn da der Sozialist August Müller seinem Herzen Luft macht und ausruft: „Wenn doch bloß Friedrich Engels noch lebte, damit er in der ihm eigenen drastischen Weise diesen Phantasten einmal zu Gemüte führen könnte, wie sich die Sozialisierung als Streikforderung mit der Vorstellung, daß

der Sozialismus ein Produkt organischer Entwicklung sei, vereinbaren läßt.“⁹⁾

Wir müssen uns aber in die Psyche des Sozialisten hineinzudenken versuchen: Er glaubt an die sozialistische Wirtschaftsform und an ihre Zukunftskraft und, wenn auch vielleicht noch in weiter Ferne, sieht er ein sonniges Endziel. Ist doch für viele ihres Lebens und Denkens schönstes Glück das „Sozialist sein“ (nicht die Parteimitgliedschaft)! Und August Müller — der, soweit ich unterrichtet bin, von seinem Posten als Unterstaatssekretär verdrängt wurde (leider, er war ein prächtiger Beamter und ein tüchtiger, energischer Verhandlungsleiter!), weil er sich gegen voreilige Sozialisierung, gegen Sozialisierung um jeden Preis, ausgesprochen hatte — sagt, erklärend und entschuldigend: „Es darf nicht verkannt werden, daß die seelischen Erschütterungen, die der Weltkrieg jedem von uns zufügte, bei den Arbeitern den Drang nach der Sozialisierung stärken mußten. Denn von ihr erwarten sie den ewigen Frieden, die Überwindung aller wirtschaftlichen Kämpfe, die Ruhe des Gemüts, die dem Gefühl, eine gesicherte Existenz zu besitzen, entspringt. Das sind geistige Werte, die man in unseren Zeiten ganz besonders hochschätzen wird. Die Sehnsucht nach ihnen soll der Sozialismus stillen; kein Wunder daher, daß er so stürmisch gefordert wird.“

Wer sich so in die Seele des Sozialisten und in den Geist des Sozialismus, der unzweifelhaft manches sozial Wertvolle geschaffen hat, hineinversetzt, der wird vieles verstehen, und dies heißt ja entschuldigen. Aber doch ist es notwendig, Illusionen zu zerstören! Wer ein so ausgezeichnete Kenner des Wirtschaftslebens ist, wie August Müller, und das Beste der Arbeiterschaft unzweifelhaft will, der muß, so weh ihm auch dabei ums Herz wird, offen vor aller Welt bekennen, wie gefährlich eine überstürzte Sozialisierung jetzt wäre, wenn voreilige, nicht sorgfältig auf ihre Wirkung berechnete Maßnahmen getroffen werden, „wo eine verarmte und zerstörte Welt nach Möglichkeiten tastet, die aus einem chaotischen Trümmerfeld wieder eine bewohnbare, alle Lebensnotwendigkeiten erfüllende Heimstätte machen können“.

Als wissenschaftlich geschulter Sozialist ist Müller selbstverständlich nicht gegen eine Sozialisierung überhaupt — im Gegenteil, er sieht „keinen anderen Ausweg aus der verhängnisvollen Situation als die Sozialisierung“ —, aber er hat Bedenken und Zweifel, ob die Methoden der Sozialisierung, deren Anwendung vielfach von den Arbeitern gefordert wird, die richtigen sind.

Was für Unheil „Nur-Theoretiker“ anstiften können, hat ja u. a. der ehemalige Leipziger Privatdozent Dr. Neurath bewiesen. In einer

⁹⁾ Müller sagt: „Die Sozialisierung verhält sich zum Sozialismus wie das Mittel zum Zweck, wie der Weg zum Ziel.“

großen Versammlung in Dresden, im Frühjahr d. J., erklärte er: „Morgen ist Sonntag, aber übermorgen, Montag, kann mit der Sozialisierung begonnen werden.“ Diese Worte allein richten ihn. Wäre die sächsische Regierung auf seine phantastischen Pläne eingegangen, so wäre namenloses Unglück über die fein geästelte sächsische Industrie und über Hunderttausende von Arbeitern ausgebrochen. Wie Neurath bald nachher in München „gearbeitet“ hat, — die Bayern gönnten eine solche Kraft scheinbar nicht dem sächsischen Staat — ist ja bekannt.

Der Freistaat Sachsen hat, um dem Drängen der Volksmenge nachzugeben, ein Amt für Gemeinwirtschaft geschaffen, das unter Leitung von Schippel steht und Erhebungen aller Art anstellt. Wenn es das zahlreiche Material des Landespreisesamtes — insbesondere auch das seiner Verbandspreisabteilung — und der Kriegsamtstellen benutzt, so würden sich ihm bald Wege auftun, die es im Interesse des Gemeinwohls beschreiten kann und muß. Auf Einzelheiten kann heute hier nicht eingegangen werden. Geeignete Versuchsobjekte — das sei nur kurz erwähnt — werden sich finden, d. h. solche, die, wenn die Sache mit Mißerfolg endet, keinen allzu großen Schaden hinterlassen. Mit einer auf sozialistischer Grundlage aufgebauten Staatsbank z. B., das möchte ich auch hier wiederholen — sollte der Anfang gemacht werden. Daß diejenigen, die durch ihre Konkurrenz vielleicht ein wenig getroffen werden (einige Banken und Bankiers), sich für diesen Plan nicht sonderlich erwärmen könnten, ist doch wahrlich kein Grund, ihn nicht zu verwirklichen! Der Sozialismus erwartet von einer Staatsbank, daß sie auf das Allgemeinwohl mehr als ein Privatinstitut Rücksicht nehmen werden.

Für eine Verstaatlichung einzelner Industrien zum Zweck der Erschließung ergiebiger Steuerquellen oder zur Beseitigung hoher Unternehmergewinne, kann, sagt Pohle, auch der eintreten, der im übrigen durchaus auf dem Boden der individualistischen Wirtschaftsordnung steht. „Das Maß von Sozialisierung, das in diesen Grenzen sich hält, kann man kaum schon als wirklichen Sozialismus bezeichnen.“

Das ist richtig! Für einen Sozialisten ist die Herauswirtschaftung von Mehrgewinnen, selbst wenn es für den Staat ist, nicht allein maßgebend zur Begründung einer Verstaatlichung (das ist „Staatskapitalismus“). Das wird aber, soweit ich die Verhältnisse beurteilen kann, die Anfangsstufe sein. Ich wenigstens hätte als Leiter eines Amtes für Gemeinwirtschaft (Sozialisierungsamtes) damit begonnen, hätte dann insbesondere aber auch nach Mitteln gesucht, die Produktivität der Arbeit zu steigern (natürlich ohne Ausbeutung der Arbeitskraft) und die Wirtschaftsführung rationell zu gestalten. In dieses Kapitel gehört weiter auch: Stilllegung unwirt-

schaftlicher Betriebe und Förderung der technisch vollkommensten, leistungsfähigsten Betriebe.

Große Bedeutung messe ich vor allem der Aufklärung der Arbeiterschaft bei.⁴⁾ Vor zehn Monaten bereits habe ich im „Tag“ eine diesbezügliche Forderung gestellt: Privatwirtschaftliche Schulung der Gewerkschaftssekretäre und der Arbeiterführer, die ihrerseits wieder nachher die großen Massen aufzuklären hätten. Der Arbeiter muß wieder Freude an seiner Hände Werk, an seiner Fabrik haben; er soll bewußtes Glied des Produktionsprozesses, arbeitsfreudiger Mithelfer der Produktion werden. Er muß auch am Erfolg des Werkes irgendwie beteiligt sein. Gleicher Lohn für ungleiche Arbeit ist ein Unding! Wer wenig oder schlecht arbeitet, muß schlechter entlohnt werden als der gute und fleißige Arbeiter, sonst wird dieser verbittert und wird nachher auch träge. Der Faulenzer muß, wie ein Dieb, allgemeiner Verachtung preisgegeben sein.

Mitbestimmungsrecht des Arbeiters und Mitverwaltung ist die logische Folge. Das führt zum Räte system. Fachleute, also Unternehmer und andere leitende Persönlichkeiten (Direktoren usw.), müssen als geistige Arbeiter in dieses natürlich unbedingt eingegliedert werden. Sind sie „Menschen“, zu denen die Arbeiter Glauben und Vertrauen haben, so wird sich auch in „schwierigen“ Betrieben ein gangbarer Weg finden lassen, selbst wenn es sich um so heikle Fragen handelt, wie „Abbau der Löhne“ — und dieser Abbau muß erfolgen, will Deutschland konkurrenzfähig sein. —

Alles in allem: Auch wer nicht Sozialist ist,⁵⁾ wird in der Müllerschen Schrift vieles finden, was er als Mensch unbedingt unterschreiben kann, und dessen Durchführung er im Interesse des Gemeinwohls für zweckmäßig erachtet. Das Büchlein sei daher, ebenso wie die Arbeit von Pohle, der ich, gerade auf Grund der Erfahrungen in meiner fast vierjährigen kriegswirtschaftlichen Tätigkeit im Sächsischen Ministerium des Innern und im Sächsischen Landespreisesamt in vielen Punkten nicht folgen kann, zur Lektüre bestens empfohlen.

In der Würdigung der Unternehmertätigkeit, das sei noch besonders hervorgehoben, sind beide Verfasser grundsätzlich einig: Ohne Unternehmer, ohne Fachleute, können wir unsere Wirtschaft nicht aufrecht erhalten. Sie sind für den Wiederaufbau unbedingt nötig; und ein Anreiz für ihre Tätigkeit muß vorhanden sein.

⁴⁾ S. u. meinem Aufsatz: „Arbeitslohn, Achtstundentag und die Tat Ernst Abbes“ in dieser Zeitschrift. 11. Jahrgang, Heft 10/12.

⁵⁾ Ich selbst gehöre keiner politischen Partei an. Zahlreiche Verwechslungen erfolgen dadurch, dass ich mit dem Demokraten, dem Geographie-Professor Erich Obst, Titel und Wohnort gemeinsam habe.

Neue Formen der Organisation müssen gesucht und gefunden werden. Unbedingtes Erfordernis aber muß sein und bleiben: „Ordnung und Disziplin, und Anerkennung der sozialen Funktion, die die leitende Arbeit auszuführen hat“ (August Müller, a. a. O. S. 90). Die Chefs und Betriebsleiter müssen ihrerseits aber auch, das ist selbstverständlich, den neuen Verhältnissen Rechnung tragen.

Daß es bereits früher eine große Anzahl Produktionsleiter gab, zu denen die Arbeiterschaft vollstes Vertrauen hatte, und in deren Betrieb ein patriarchalisches Verhältnis bestand, sollte auch die von gemeinen Subjekten und vaterlandslosen Gesellen oft in ganz niederträchtiger Weise verhetzte Arbeiterschaft in der Gegenwart nicht vergessen! Die „Übergangszeit“ — und als solche wollen wir die Monate nach der Revolution doch werten — ist nicht dazu angehtan, sich für die große Menge der Arbeiterschaft zu erwärmen (das bekennen freimütig auch begeisterte Sozialisten, die von gläubigem Vertrauen in die „Wunderkraft des Sozialismus“ erfüllt sind).⁹⁾

Gewiß! Individualismus und Sozialismus sind strenge Gegensätze; eins schließt das andere aus. Und doch gibt es, und muß es eine Versöhnung auch dieser Gegensätze geben — für den Wirtschaftler. Deutschlands Ruhm vor dem Kriege war es, tiefer wie jedes andere Volk den Sinn sozialer Fürsorge erfaßt zu haben. Steht es in der Verwirklichung sozialer Gerechtigkeit weiter voran, dann wird und dann muß auch der der Arbeiterschaft innewohnende gesunde Sinn zum Durchbruch kommen. Diesen Glauben wollen wir uns erhalten; sonst müßten wir verzweifeln!

Den Ämtern für Gemeinwirtschaft aber winkt eine herrliche, große, verantwortungsvolle Aufgabe: Erforschung des Wirtschaftslebens in allen seinen Teilen, unter ausgiebiger Benutzung und zweckentsprechender Veröffentlichung des verstreuten Materials. Auf Grund dieser Ergebnisse wird sich ein Neuaufbau vollziehen, der die schroffen Gegensätze versöhnen soll und, hoffe ich, auch versöhnen wird. Mit ewigem Verneinen kommen wir nicht wieder in die Höhe! Freudige schöpferische Tätigkeit und guter Wille ist zum Wiederaufbau erforderlich.

Jeder helfe, wo und wie er kann!

⁹⁾ Reichswehrminister Noske in seiner kraftvollen Rede bei der Konferenz der sozialistischen Vertrauensmänner Großberlins am 28. September d. J.: „... Viele haben die Revolution zu einer reinen Lohnbewegung degradiert.... Für Hunderte und Tausende war die Revolution nur eine Gelegenheit zum Stehlen...“

Die Frage der Abwälzung der Steuern auf die Habenzinsen seitens der Banken und Sparkassen.

Von Julius Oberbach, Köln. ¹⁾

Nach dem Reichsgesetz in der Fassung vom 26. Juli 1918 werden besteuert die „Anmeldungen über die im inländischen Betrieb eines der Anschaffung und Darlehung von Geld dienenden Geschäftsunternehmens im Lauf des Geschäftsjahres bei den Geldumsätzen berechneten Habenzinsen“. Natürlich werden die betreffenden Anstalten — Banken und Sparkassen, sowie unter Umständen auch Genossenschaften — den Betrag der zu entrichtenden Steuer von sich abwälzen auf diejenigen, denen sie wirklich zugedacht ist, nämlich die Inhaber der Guthaben. Andererseits werden die Inhaber der Guthaben erwarten dürfen, daß ihnen nur der wirkliche Steuerbetrag, nicht ein Mehr, angerechnet wird. Die Banken scheinen sich über den einzuschlagenden Weg nicht ganz schlüssig zu sein. Es kommen zwei Möglichkeiten in Frage: 1. Die Ausrechnung des Steuerbetrages und seine Einsetzung ins Soll des Kontos, geradeso wie man Bankvergütung und Auslagen einsetzt. 2. Die Herabsetzung des Habenzinsfußes. Welcher Weg sichert am ehesten die Abwälzung des genauen Steuerbetrages? Zunächst ist zu bemerken, daß eine Abwälzung auf Heller und Pfennig kaum möglich ist infolge der Staffelung der Steuer. Es sollen berechnet werden:

bei einem Betrage bis zu M 50 000.— und bei einem größeren Betrage von den ersten M 50 000.—	5 vom Tausend,	
v. d. nächsten angef. od. vollend. M	150 000	1 v. H.
„ „ „ „ „ „	300 000	1 1/2 „ „
„ „ „ „ „ „	500 000	2 „ „
„ „ „ „ „ „	1 000 000	2 1/2 „ „
„ „ „ „ „ „	2 000 000	3 „ „
„ „ „ „ „ „	3 000 000	3 1/2 „ „
„ „ „ „ „ „	10 000 000	4 „ „
„ „ „ „ „ „	20 000 000	4 1/2 „ „
„ „ „ „ „ „	30 000 000	5 „ „
„ „ „ „ „ „	50 000 000	5 1/2 „ „
darüber		6 „ „

Daraus ergibt sich, daß die Bankkunden, die in der Abschlußliste des Kontokorrents zuerst stehen, besser wegkommen würden, als die an letzter Stelle stehenden, wenn man mit dem Steuersatz in der Reihenfolge der Staffelung bei ihnen voranschreiten würde. Die zu fordernde gleiche Behandlung setzt voraus, daß ein Durcheinanderrechnen erfolgt. Die Bank oder Sparkasse hätte also zunächst den Gesamtbetrag der Steuer festzusetzen. Dieser Betrag wäre dann auf die sämtlichen in Frage kommenden Habenzinsen gleichmäßig zu verteilen. Das könnte folgendermaßen geschehen. Beispiel: Gesamthabenzinsen = M 300 000.—, Steuerbetrag gemäß Tarif oben (in runden Zahlen):

¹⁾ Der Aufsatz erscheint infolge technischer Schwierigkeiten ungefähr 3/4 Jahre später, als ursprünglich beabsichtigt ist.

	M 50000.—	zu 5%	= M 250.—
	M 150000.—	„ 1%	= M 1500.—
der Rest von	M 100000.—	„ 1½%	= M 1500.—
zus. Habenzinsen	M 300000.—	und Steuer	M 3250.—

Auf M 100.— Zinsen entfallen demnach M 3250.— : 3000 = M 1.09, oder zwecks leichter Rechnung **M 1.10 = 1,1 %**.

Kunde A Habenzinsen **M 55.20**; Steuerbetrag = $0,552 \times 1,1 = \mathbf{M 0.6072}$.

Wenn die Bank diesen Betrag ins Soll des Kontos setzte, hätte sie ihre Steuer, nicht mehr, aber auch nicht weniger, abgewälzt, und beide Teile könnten zufrieden sein.

Versuchte die Bank oder Sparkasse den zweiten Weg: Herabsetzung des Habenzinsfußes, so würde sich die Berechnung wie folgt gestalten:

Habenzinsfuß $2\frac{1}{2}\%$, Gesamtsteuer wie im Beispiel vorhin $1,1\%$ der Gesamthabenzinsen. Jetzt wäre $2\frac{1}{2}\%$ um $1,1$ vom Hundert herabzusetzen, also um $1,1 : 40 = \text{rund } 0,03\%$.

Das bedeutet, daß der Satz $2\frac{1}{2}\%$ auf $2,47\%$ ermäßigt werden müßte, um der Bank die volle Abwälzung zu ermöglichen. Praktisch läßt sich mit einem solchen Prozentsatz nicht gut rechnen, demnach würde wahrscheinlich eine bedeutendere Herabsetzung erfolgen.

Wie gering die Herabsetzung des Zinsfußes selbst bei gewaltigen Zinserträgen sein müßte, wenn man sie genau berechnen wollte, mag folgendes Beispiel zeigen:

Bilanz der Deutschen Bank 1917. Gläubiger in laufender Rechnung rund 5,7 Milliarden. Betrachten wir dies als die durchschnittliche Anlage, die die Bank mit 2% verzinste, so ergäbe das an Jahreszinsen 114 Millionen. Nehmen wir nur rund 100 Millionen an. Nach dem oben abgedruckten Tarif wären dann im Jahre zu zahlen:

von M	50000.—	Zinsen	½% = M	225.—	Steuer
von M	150000.—	„	1% = M	1500.—	
zus. M	200000.—				
von M	300000.—	„	1½% = M	4500.—	
zus. M	500000.—				
von M	500000.—	„	2% = M	10000.—	
zus. M	1000000.—				
von M	1000000.—	„	2½% = M	25000.—	
zus. M	2000000.—				
von M	2000000.—	„	3% = M	60000.—	
zus. M	4000000.—				
von M	3000000.—	„	3½% = M	105000.—	
zus. M	7000000.—				
von M	10000000.—	„	4% = M	400000.—	
zus. M	17000000.—				
von M	20000000.—	„	4½% = M	900000.—	
zus. M	37000000.—				
von M	30000000.—	„	5% = M	1500000.—	
zus. M	67000000.—				
von M	33000000.—	Rest Zinsen	5½% = M	1815000.—	
zus. M	100000000.—	Habenzinsen; Steuer		M 4821 225.—	

Auf M 100.— Habenzinsen entfielen demnach M 4.82 Steuer. Runden wir auf $4,85\%$ auf, dann müßte also der Habenzinsfuß von 2% um $4,85\%$ herabgesetzt werden, was $0,097 = \text{rd. } 0,10$ ausmacht, so daß anstatt mit 2% mit $2,0$ minus

$0,10 = 1,9$ gerechnet werden müßte. Daß die Banken diesen krummen Satz im Kontokorrent- und Scheckverkehr anwenden werden, scheint mir wenig wahrscheinlich, vielleicht werden sie auf $1\frac{7}{8}\%$ oder gar auf $1\frac{3}{4}\%$ hinabgehen. Die Abrundung auf nur $1\frac{7}{8}\%$ ($1,825$) statt $1,9\% = 0,075\%$ würde von dem Gesamtzinsbetrage von M 100 Millionen einen Gewinn von M 75 000.—, die Abrundung auf $1\frac{3}{4}\% = 0,15\%$ würde M 150 000.— für die Bank und einen ebenso großen Verlust für die Kundschaft ausmachen. Daneben entstünde noch die Streitfrage: Kann der Steuerfiskus verlangen, daß die Steuer nach dem ursprünglichen Habenzinsfuß oder nach dem zwecks Abwälzung der Steuer wirklich eingesetzten erniedrigten Habenzinsfuß berechnet wird? Die Herabsetzung von 2% auf $1\frac{3}{4}\%$ würde das Gesamtzinsenertragnis um $\frac{1}{8}$, in obigem Beispiel um $12\frac{1}{2}$ Millionen Mark herabdrücken, wodurch der Fiskus $5\frac{1}{2}\%$ von $12\frac{1}{2}$ Millionen Mark = M 687 500.— Steuerausfall haben würde. Im Falle, daß die Banken dem Fiskus gegenüber mit dem ursprünglichen Satze, und den Kunden gegenüber mit dem herabgesetzten Satze rechnen wollten, müßten sie zwei Aufstellungen machen: eine für die Steuer mit dem ursprünglichen Habenzinsfuß, eine weitere für ihren Abschluß.

Aus den dargelegten Gründen halte ich es im Interesse aller Beteiligten für das beste, den Anteil an Habenzinssteuer in Mark und Pfennig zu berechnen und diesen Betrag, auf 5 oder 0 aufgerundet, auf der Sollseite einzusetzen. Natürlich ist auch der Fall denkbar, daß die Banken die Steuer nicht nur zahlen, sondern sie auch tragen, wie das die rheinischen Banken in der „Kölnischen Zeitung“ erklärt haben. Als Grund für dieses selbstlose Verfahren wird dort unter anderem angegeben, daß die stark progressive Staffelung der Steuer bei der Abwälzung die Großbanken gegenüber den kleineren Bankgeschäften benachteiligen werde, da sie ihren Kunden einen wesentlich höheren Satz in Anrechnung bringen müßten. Das ergibt sich ja auch klar aus dem Vergleich der beiden Beispiele: Im ersten macht die Steuer $1\frac{1}{10}\%$ der Habenzinsen, im zweiten dagegen $4,8\%$ aus, also mehr als das $4\frac{1}{2}$ -fache. Diesen Grund kann ich nicht für durchschlagend halten. Die Großbanken haben gegenüber Mittelbanken und Bankiers soviel auf anderem Gebiet voraus, daß die Staffelung der Steuer zuungunsten der Großbanken das längst nicht ausgleichen kann und ausgleichen wird. Es ist deshalb auch gar nicht erforderlich, daß sich etwa sämtliche Banken auf einen Mittelsatz, den sie anrechnen wollen, einigen, sondern die Großen mögen den Kleinen ruhig auf diesem Gebiete den kleinen Vorsprung lassen, zumal er damit auch wahrscheinlich den kleineren Bankkunden zugute kommen wird. Die Geschäftswelt wird gut tun, die Gestaltung des Habenzinsfußes in Zukunft genau im Auge

zu behalten. Eine offene Abwälzung der Steuer wird ihr, meines Erachtens, lieber sein, als eine versteckte.

Als Kuriosum will ich zum Schlusse aufführen, daß es in den Ausführungsbestimmungen des angezogenen Gesetzes (§ 172) heißt: „Den Erfordernissen ist genügt, wenn die Zinsrechnung nach der sogenannten Staffelmethode erfolgt.“ Daraus könnte der Uneingeweihte schließen, daß nach der Meinung des Gesetzgebers die Staffelmethode im allgemeinen etwas minder Gutes oder minder Richtiges sei, während eher das Gegenteil zutrifft. Die obige Bestimmung scheint darauf zurückzuführen zu sein, daß der Verfasser des § 172 über den Vorgang des Saldierens der Zinszahlen beim progressiven und retrograden Kontokorrent eine völlig unrichtige Ansicht gehabt und wohl geglaubt hat, die Staffel ergebe ein anderes, vielleicht gar für die Steuer ungünstigeres Resultat, wie die übrigen Methoden.

Reichsamt für Außenhandel.

Von E. Trott-Helge, Misdroy.

Was in deutschen, am Außenhandel beteiligten Kreisen lange vergeblich angestrebt worden ist, Einigungs- und Verständigungsfrieden nach langjährigen gegenseitigen Widerständen, das scheint jetzt Wirklichkeit werden zu sollen. Die Regierung trägt sich mit dem Plan, ein Reichsamt für Außenhandel zu errichten.

Die bisher im Reichswirtschaftsamt untergebrachten Abteilungen des Außenhandels werden diesem neuen Amte zugeteilt werden. Eng damit im Zusammenhange stehen Schiffahrtswesen, überseeische Transportversicherung und vor allem das Stiefkind unseres Außenhandels, der wirtschaftliche Nachrichtendienst. Und da wäre es dringend zu wünschen, daß gerade in dem neuen Staatssekretariate endlich einmal eine wohlliche Heimstätte geschaffen würde, in der das bisher so arg vernachlässigte Nachrichtenwesen sich kräftig entfalten könnte, zur nachdrücklichen Unterstützung der deutschen weltwirtschaftlichen Bestrebungen.

Unter den heutigen unübersichtlichen Verhältnissen ist es noch kaum möglich, über die künftige Tätigkeit eines deutschen Handelsamtes Gedanken zu entwickeln. Fest steht nur, daß sie zwei Gebiete umfaßt, die sich ergänzen müssen, die niemals als einzelnes bestehen können: die Inlandsarbeit und die Auslandsarbeit. Wenn der Außenhandel sich betätigen will, sei es in der Heimat, um die geschaffenen Werte zu exportieren, sei es im Auslande, um an den Weltmärkten deutsche Ware abzusetzen, so werden es die Vertreter von Handel und Industrie sein, die als tätige Glieder des eigentlichen Körpers des Außenhandelsamtes fungieren müssen. Das weist von selbst darauf hin, wie eng die Verbindung zwischen beiden in Zukunft sein wird.

Mögen an der Spitze des Handelsamtes und in seinem Betriebe Männer der Theorie und Wissenschaft, sowie das Beamtentum ihren Platz haben, so wird ihnen die Möglichkeit zu lebendiger Arbeit doch erst der Praktiker verleihen, mit seiner unmittelbar aus den Geschehnissen, aus der fortschreitenden Entwicklung der Dinge geschöpften Erfahrung. Das Reichsamt für Außenhandel ist also nur denkbar als Sammelstelle praktisch erworbener Wissenschaft, als eine Zentrale, die den Schatz der Erfahrungen verwaltet, um höchsten Zinsgewinn zu erhalten. Und aus diesem Zinsgewinn soll sie wiederum Wege bahnen, die der einzelne nicht herzustellen vermag und die gleichermaßen der Gesamtheit und der nutzbringendsten Förderung der deutschen Außenhandelsinteressen dienen.

Da das Außenhandelsamt jetzt errichtet werden soll, nachdem endlich die bessere Einsicht gekommen ist, daß nur Zentralisation auf dem Außenhandelsgebiete vermögen wird, die dem deutschen Volke so bitter notwendige Wiederaufrichtung seiner Exportmöglichkeiten und seiner Rohstoffzufuhr zu vermitteln, so stehen zunächst Einzelfragen des künftigen Arbeitsgebietes noch nicht zur Erörterung. Wir wissen heute, daß das deutsche Volk seinen Weg nur nach aufwärts führen kann und er weist unverrückbar auf das weltwirtschaftliche Gebiet hin, weil im Außenhandel allein die Möglichkeit liegt, unser zusammengeschmolzenes Volksvermögen wieder zu mehren und die uns bereits auferlegten oder noch zu erfüllenden drückenden Verpflichtungen zu erledigen.

Solchen Tatsachen gegenüber mußte die Sammlung der bisher versprengten Kräfte notwendigerweise folgen. Viel zu spät gehen wir daran, endlich eine Zentralstelle für den Außenhandel zu schaffen. Freilich, auch das Reichswirtschaftsamt blickt erst auf eine kurze Zeit seines Bestehens zurück. Aber damit kam der Stein ins Rollen. Es zeigte sich, daß dieses neu-aufgebaute Haus von vornherein für die gewaltigen Aufgaben des deutschen Volkes auf wirtschaftlichem Gebiete zu eng wurde. Nachdem also endlich das in seiner Vielartigkeit unfähig gewordene Reichsamt des Inneren die notwendige Trennung vorgenommen hatte, nachdem das Reichswirtschaftsamt erstanden war, zeigte es sich mit zwingender Notwendigkeit, wie nicht einmal dort Raum und Platz bezw. die Möglichkeit vorhanden war, von einer Stelle aus die gesamten wirtschaftlichen Interessen des Reiches zu bearbeiten. So zu bearbeiten, wie die zukünftige Entwicklung des deutschen Volkes das erfordert. Rückschauend ist es eine furchtbare Erkenntnis, wie nachlässig und gleichgültig die frühere Reichsleitung gewesen ist und wie sie, von bürokratischem Geiste erfüllt, die wichtigsten Erfordernisse des deutschen Wirtschaftslebens außer acht gelassen hatte. Und es ist, wiederum rückschauend, geradezu ein hohes Lied für die Vertreter von Handel, Industrie und

Schiffahrt des deutschen Volkes, daß sie trotz dieses nahezu vollständigen Mangels an Förderung und Unterstützung den hohen Blütestand des deutschen Außenhandels im Jahre 1913 erreichen konnten.

Was dem neuen Reichsamt für Außenhandel zunächst not tut, ist die innere Einrichtung und Ausstattung. Diese Vorarbeit ist vergleichbar mit dem Aufbau einer Fabrik, die ihre Maschinen bestellt und montiert, um zu einem gegebenen Zeitpunkt mit der praktischen Arbeit beginnen zu können. Wenn sie auch zunächst nicht weiß, worauf sie sich im einzelnen bei dieser praktischen Arbeit spezialisieren kann, so ist der Arbeitsplan selbst als solcher vorgezeichnet. Diesen Arbeitsplan festzustellen, das Haus zu bauen und einzurichten, in dem werktätige Arbeit geleistet werden soll, ist erste und nächste Aufgabe derer, die das neue Reichsamt schaffen sollen. Sie müssen völlig klar werden, welche Gebiete sie einbeziehen wollen, sie müssen sich schieblich-friedlich mit dem Reichswirtschaftsamt auseinandersetzen. Sie müssen vor allem aber ernsthaft prüfen, wo noch eine Lücke klafft, noch ein Rad fehlt, das den Beginn der Arbeit möglicherweise verzögern oder überhaupt in Frage stellen kann. Und dabei sei von vornherein auf jenes bisher arg vernachlässigte Gebiet hingewiesen: auf den deutschen Wirtschaftsnachrichtendienst.

Amtliche Nachrichtenstellen haben bei der deutschen Reichsregierung zwar bestanden. Aber die wirtschaftliche von einst im Reichsamt des Innern, ist niemals eine lebendige Quelle zur Befruchtung der deutschen Außenhandelsinteressen gewesen. Dick und träge floß sie dahin, nicht frisch und lebenspendend. Erst der Krieg hat eine Änderung gebracht. Es entstanden amtliche und halbamtliche Nachrichtenstellen. Auch das neue Reichswirtschaftsamt wurde mit einer solchen ausgestattet. Man gründete neue und baute bestehende Wirtschaftsinstitute aus. Überall begann eine rege Arbeit. Selbst das Kultusministerium in Preußen, vielleicht die konservativste aller Behörden, richtete einen Appell an die deutschen Universitäten, Institute zur wissenschaftlichen Außenhandelsförderung zu errichten. Und die Unmenge der privaten Wirtschaftsvereinigungen, die neu errichtet oder von früher her bestehend, alle mehr oder minder ihre eigene Marschroute verfolgten und sich doch im entscheidenden Augenblicke zum gemeinsamen Schlage nicht zusammenfanden, sie alle erkannten, daß eine klaffende Lücke ausgefüllt werden muß, sofern unsere künftige weltwirtschaftliche Entwicklung nicht überhaupt in Frage gestellt werden soll.

Erst das neue Reichskommissariat für den Außenhandel wird auch auf dem Gebiete des wirtschaftlichen Nachrichtendienstes den Verständigungsfrieden und die einheitliche Sammlung der zersplitterten Kräfte herbeiführen kön-

nen. Das darf keinen Augenblick außer acht gelassen werden, wenn man zur Einrichtung dieses neuen deutschen Hauses schreiten wird. Die Fühlung muß hergestellt werden mit allen bisher auseinanderstrebenden Kreisen, es muß zu einer Zusammenlegung der aufgespeicherten Erfahrungen und handelswissenschaftlichen Schätze kommen, damit sie fruchtbare Arbeit leisten können, damit die von einzelnen Gruppen zusammengetragenen Erfahrungen nicht nur Teilen des wirtschaftlich strebenden deutschen Volkes, sondern seiner Gesamtmasse zugute kommen. Und genau so, wie man in allen Fragen des Außenhandels der tätigen Mitarbeit und engsten Fühlungnahme des Praktikers nicht entraten kann, genau so wird man in dem neuen Reichskommissariat die Fühlung suchen und finden müssen mit allen denen, die bisher auf dem Gebiete des wirtschaftlichen Nachrichtenwesens und wirtschaftswissenschaftlich Arbeit geleistet haben. Nur die feste Erfassung dieses Gebietes, nur ein geschlossener Neuaufbau gewähren die Möglichkeiten einer gründlichen Schulung jenes Beamtenstammes, der die Wirtschaftsinteressen des deutschen Volkes des In- und Auslandes vertreten soll. Hieraus ergibt sich bereits ganz von selbst die künftige Notwendigkeit einer engen Verbindung des Reichsamtes für Außenhandel mit dem Auswärtigen Amte und einer genauen Abgrenzung und Klarstellung der Personalfrage, wie das bekanntlich in England vor nicht allzulanger Zeit geschehen ist.

Übrigens ist mit der Frage der Errichtung eines neuen Reichsaußenhandelsamtes gleichzeitig die seines Sitzes akut geworden. Man ist der Meinung, daß die Reichshauptstadt bzw. die künftige Reichszentrale nicht der geeignete Ort sei, an dem es aufgerichtet werde. Man weist vielmehr auf Hamburg hin und will in der Reichszentrale nur eine Geschäftsstelle, welche die Beziehungen zur Reichsregierung vermittelt und erleichtert, aufgerichtet sehen. Es scheint, daß auch diese Frage zu denen gehört, die heute verfrüht und nicht reif zur Erörterung sind. Tatsächlich ist dem nicht so. Denn die Errichtung des Amtes selbst duldet keinen Aufschub. Sie muß kommen, je früher, je besser, und darum drängt diese Frage unmittelbar zur Entscheidung.

Es hat viel für sich, Hamburg als Sitz des neuen Reichsamtes zu wählen. Hamburg ist der wichtigste Platz zur Vertretung der deutschen Außenhandels- und Schiffahrtsinteressen gewesen und wird es auch in Zukunft wieder sein müssen. Dort liegt der Schwerpunkt der weltwirtschaftlichen Interessen des deutschen Volkes, und damit gebührt dem Platze auch, daß dort jene Stelle heimisch werde, die zentraler Sammelpunkt aller bisher geleisteten Arbeit und Erfahrung, sowie Ausgangspunkt aller fördernden und befruchtenden Momente werden kann. Die Bedenken einer Gefährdung der einheit-

lichen Reichsleitung, einer schädlichen Dezentralisation, sind hinfällig. Denn es ist nicht das erste Reichsamt, das aus der Reichszentrale herausgenommen wird. Trotzdem braucht dadurch der Zusammenhang mit Reichshauptstadt und Reichsleitung nicht verloren zu gehen. Kommen doch nur große gesammelte Gesichtspunkte im gegenseitigen Verkehr der Reichsstellen untereinander in Betracht. Hingegen ruht die Einzelarbeit, die praktische Fühlungnahme des Reichsamtes für den Außenhandel zu den tätig arbeitenden Stellen auf sehr viel breiterer Grundlage. Der Berührungspunkte sind unendlich mehr. Und wenn man auch einwenden wird, daß andere, wichtige Punkte zur Förderung des deutschen Außenhandels, wie beispielsweise Bremen, Stettin, Lübeck usw., benachteiligt werden, wenn Hamburg zum Sitze des neuen Reichsamtes erhoben werde, so erfordert doch die Gerechtigkeit, daß der erste deutsche Außenhandelsplatz auch in erster Reihe die Berücksichtigung erfahre, die ihm gebührt.

Seit der Zeit, da der erste Plan zur Errichtung des Reichsamtes für den Außenhandel bei der Regierung erstand, und heute, liegt eine Fülle innerer unruhiger Vorkommnisse, liegt der Friedensschluß mit seinen unsagbar harten Bedingungen. Trotzdem arbeitet man weiter, und das ist erfreulich. Denn unverrückbar fest steht, daß die einzige Möglichkeit zum wirtschaftlichen Wiederaufbau die lebendige, fruchtbringende Arbeit ist, daß aber diese Arbeit nur möglich ist, wenn der Außenhandel Bewegungsfreiheit erhält und diese Bewegungsfreiheit auch von reichswegen nachdrücklich unterstützt, kräftig gefördert und durch eine verständnisvolle Mitarbeit einer Neugestaltung entgegengeführt wird.

Verschiedenes.

Fälle aus der Organisations- und Buchhaltungspraxis der Kriegsgesellschaften.

Von Wilh. Adler, Berlin.

Der eigenartige organisatorische Aufbau der Kriegsgesellschaften führt bisweilen auch zu besonderen Buchungsvorfällen, wie sie bei erwerbswirtschaftlichen Unternehmungen nicht vorzukommen pflegen.

Erster Fall.

Eine der Kriegsrohstoff-Abteilung des Preußischen Kriegsministeriums unterstellte, in Form einer Aktiengesellschaft gegründete Kriegsgesellschaft hat die Aufgabe, die ihr von der Kriegsrohstoff-Abteilung bezw. dem Preußischen Kriegsministerium zur Verfügung gestellten Mengen eines rationierten Textilrohstoffes an die verarbeitenden Betriebe zu verteilen und zu veräußern. Die Verteilung geschieht, ähnlich wie bei einem Syndikat, auf Grund der von einer Verteilungs- und Schätzungskommission festgelegten Richtlinien und Kontingente. Vom

Kriegsministerium übernimmt die Kriegsgesellschaft die Rohstoffe zu einem bestimmten Preise.

Buchung: Waren-Konto an Preußisches Kriegsministerium.

Als dann nimmt die Kriegsgesellschaft die Verteilung an die verarbeitenden Betriebe nach Maßgabe von deren Kontingent vor unter Hinzurechnung eines in der Regel reichlich bemessenen Prozentzuschlages für Kommissionsentgelt und Äquivalent zur Deckung ihrer Unkosten.

Buchung: Abnehmer an Waren-Konto.¹⁾

Der nach Deckung der Unkosten und 5 % Verzinsung des Aktienkapitals sich ergebende Überschuß wird einem Gewinn-Rückstellungs-Konto zugeführt und letzten Endes an die Reichshauptkasse abgeführt.

Von dem erheblichen Umsatz muß die Kriegsgesellschaft nach dem neuen Warenumsatzsteuergesetz 5 % Warenumsatzsteuer entrichten; sie ist aber berechtigt, den entsprechenden Betrag dem Konto des Kriegsministeriums weiter zu belasten. Es entsteht also gleichzeitig eine Schuld der Kriegsgesellschaft der Warenumsatzsteuerstelle und eine Forderung dem Kriegsministerium gegenüber. Nehmen wir nun an, die Kriegsgesellschaft macht am 31. August Bilanz, die Warenumsatzsteuer ist aber nur bis zum 30. Juni entrichtet, so müßte bei genauer Abgrenzung auf den Bilanzstichtag der Betrag von 5 % des Umsatzes Juli und August in der Bilanz zum 31. August mitberücksichtigt werden. Es wäre aber unrichtig, den Betrag transitorisch zu verbuchen, etwa unter Einschaltung eines Warenumsatzsteuer-Verrechnungs-Konto unter den Passiven der Bilanz. Ein solcher Übergangsposten würde eine Schuld der Kriegsgesellschaft darstellen und den Erfolg des Jahres schmälern. Tatsächlich handelt es sich bei dem Betrage nicht nur um eine Schuld der Kriegsgesellschaft, sondern, da diese den Betrag dem Kriegsministerium weiter zu belasten berechtigt ist, gleichzeitig um eine Forderung. Man würde infolgedessen — ähnlich wie bei der Verbuchung von Avalen, Giroverbindlichkeiten usw. — am besten einen Durchgangsposten bilden, etwa durch die Buchung:

Preußisches Kriegsministerium Warenumsatzsteuer-Verrechnungs-Konto an Warenumsatzsteuer-Verrechnungs-Konto.

Der Posten würde dann in gleicher Höhe unter den Aktiven und den Passiven vor dem Strich erscheinen. Zwar würde an dem Jahresergebnis ziffernmäßig nichts geändert. Aber da es sich bei den hohen Umsatzwerten der Kriegsgesellschaft um einen bedeutenden Betrag handelt, so läge die Einfügung dieses Betrages in die Bilanz im Interesse der Bilanzwahrheit und Bilanzvoll-

¹⁾ Die Darstellung ist hier etwas vereinfacht. In Wirklichkeit machen die Abnehmer Vorauszahlungen. Außerdem müssen Rückvergütungen, Frachtdifferenzen usw. verbucht werden. Die Verbuchung bietet indes keinerlei Besonderheiten.

ständigkeit. Auch könnte die vorherige Kenntnis des Betrages für die Gelddispositionen sowohl der Kriegsgesellschaft wie die des Kriegsministeriums, dem ja eine ganze Reihe ähnlicher Organisationen unterstehen, vorteilhaft sein.

Bei der späteren Zahlung der Umsatzsteuer durch die Kriegsgesellschaft würde dann zu buchen sein:

Zunächst wie bisher:

Warenumsatzsteuer-Konto an Bank-Konto und

Preußisches Kriegsministerium (Laufendes Konto) an Warenumsatzsteuer-Konto

und dann zur Auflösung des Durchgangspostens:

Warenumsatzsteuer-Verrechnungs-Konto an Preußisches Kriegsministerium Warenumsatzsteuer-Verrechnungs-Konto.

Zweiter Fall.

Ein verwandter Fall ist im folgenden gegeben. Zum Zwecke der Erstattung von Gutachten und zur Feststellung von Überschreitungen von Höchstpreisen eines wichtigen Artikels der Lederindustrie wurde durch Bundesratsverordnung eine Gutachterkommission gegründet. Die Gesellschaft hat kein Kapital, vielmehr geschieht die Finanzierung, d. h. die Deckung der Unkosten durch Vorschüsse der Reichskasse. Einnahmen werden nur aus Strafgeldern für von den Revisoren der Gesellschaft festgestellte Überschreitungen von Höchstpreisen und Gebühren für Erstattung von Gutachten erzielt. Die vereinnahmten Beträge werden an die Reichskasse abgeführt.

Die Verbuchung der vereinnahmten Strafgeldder geschieht bei Eingang der Gelder durch die Buchung:

Bank- bzw. Kasse- bzw. Postscheck-Konto an Verrechnungs-Konto.

Bei der Abführung der Straf gelder an die Reichskasse wird gebucht:

Verrechnungs-Konto an Reichskassen-Konto.

Da die Straf gelder nicht einzeln, sondern in runden Beträgen abgeführt werden, so ergibt sich in der Regel am Bilanztag ein Haben-Saldo auf Verrechnungs-Konto.

Trotzdem nun die Straf gelder zunächst eine Einnahme der Gutachterkommission bedeuten, darf die Abschlußbuchung nicht lauten:

Verrechnungs-Konto an Gewinn- und Verlust-Konto.

Denn in diesem Falle würden die Einnahmen buchhaltungstechnisch als ein Erfolg erscheinen; die Gutachterkommission würde einen Teil ihrer Unkosten durch diese Einnahmen decken. Das widerspräche aber dem organisatorisch-rechtlichen Verhältnis der Gutachterkommission zur Reichskasse. Tatsächlich gehen nämlich die Einnahmen nur in den Besitz, nicht aber — juristisch gesprochen — in das Eigentum der Gutachterkommission über. Diese hat ja lediglich den Charakter einer Durchgangsstelle gegenüber der Reichskasse und ist statuten gemäß ver-

pflichtet, die Straf gelder an die Reichskasse abzuführen. Man müßte also den Haben-Saldo auf Verrechnungs-Konto bei der Bilanzierung als Schuld der Gutachterkommission unter die Passiven der Bilanz aufnehmen. Eine Aufrechnung der Straf gelder-Einnahmen gegen die Unkosten würde auch deshalb bedenklich sein, weil beim Etat der Reichskasse die sonst streng getrennten Posten für Einnahmen und Ausgaben verquickt würden.

Andererseits belastet die Gutachterkommission für ihre Ausgaben ein Unkosten-Konto. Auch dieses Konto dürfte nicht zu Lasten des Gewinn- und Verlust-Kontos abgeschlossen werden. Zwar handelt es sich zunächst um einen Aufwand der Gutachterkommission. Statutengemäß werden aber die Unkosten durch die Reichskasse gedeckt. Infolgedessen müssen also die entstandenen Unkosten als Forderung der Reichskasse gegenüber unter den Aktiven der Bilanz eingesetzt werden. Die Aufmachung einer Gewinn- und Verlust-Rechnung würde sich für die Gutachterkommission, die weder Aufwendungen noch Erfolge aufzuweisen hat, erübrigen.

Die Rettung unserer Wirtschaft.

Von W. Ehmer, Stuttgart¹⁾.

Der gegenwärtige Zustand Deutschlands gleicht dem eines an galoppierender Schwindsucht Leidenden. Mit rasender Schnelligkeit geht der Auflösungsprozeß vor sich und in kurzer Zeit ist der blühende Körper in eine Ruine verwandelt, ist aus Leben Tod geworden. Und wie der Schwindsüchtige in seinem Seelenzustande mißtrauisch ist bis zum äußersten, zu erraffen sucht, was er an Genüssen des Lebens noch erreichen kann, so geht es auch dem ganzen Lande. Wir führen nur noch ein Gespensterleben. Auf der einen Seite betäubende Genußsucht, auf der anderen Seite krasses Elend. Unser blühender Wirtschaftskörper, der selbst die 4½ Jahre Krieg, die Absperrung von der Welt verhältnismäßig gut überstand, ist zertrüttet und droht nicht nur zu erliegen, sondern liegt schon auf dem Boden. Denn die Wirtschaft, die überhaupt noch in Deutschland betrieben wird, ist nur noch eine Scheinwirtschaft. Sie ist keine mehr, die Werte schafft, sondern eine solche, die zehrt von dem, was frühere Werte geschaffen hatten. Sehr richtig schrien die Anschläge der Regierung den Vorübergehenden entgegen: „Sozialismus ist Arbeit“. Da aber keine Arbeit mehr geleistet und Arbeit auch

¹⁾ Wir sind leider erst heute in der Lage, diesen noch vor Abschluß des Waffenstillstandes geschriebenen Aufsatz zu veröffentlichen. Ist er daher teilweise überholt, so treffen doch die Grundgedanken noch immer zu. Wie wirksam Amerikas Hilfe sein könnte, beweist schon die verhältnismäßig geringe Markstützung der Deutsch-Amerikaner.

nicht mehr vorhanden ist, ist demnach auch kein Sozialismus mehr vorhanden. Was wir erleben und durchmachen, ist Anarchie, ist Bolschewismus, nur nicht in der krassen Form, wie er in Rußland herrscht.

Nichts ändert aber die Tatsache, daß die Kreise, die den politischen Zusammenbruch verursachten, auch an dem wirtschaftlichen Zusammenbruch schuld sind. Der Sozialismus ist genau so in der Disziplin der Unterordnung unter einen höheren Willen verankert, wie es das alte Staatswesen, das alte Heer gewesen ist. Und so wie die Beseitigung der Disziplin dort den Zusammenbruch verursachte, so auch hier in der sozialistischen Arbeiterschaft. Die neugewonnene Freiheit wird mißbraucht zur Erreichung selbstsüchtiger Ziele, ganz gleich, ob die große Masse der anderen darunter leidet. Alle Bemühungen der Arbeiterführer, hier Einhalt zu gebieten, scheiterten; die Einsichtigen wurden und werden von den anderen überbrüllt. Die Unkenntnis triumphiert und alle Demokratie ist vergessen. Kein Tag vergeht ohne Streik und damit kein Tag, der das Wirtschaftsleben immer näher dem Ruin entgegenbringt. Inzwischen werden sämtliche Reserven aufgebraucht und damit die Möglichkeit des Wiederaufbaues zur Unmöglichkeit verwandelt.

Freilich liegt nicht alle Schuld an der Arbeiterschaft. Die größte trägt die Regierung. Sie trägt sie vor allem auch dadurch, daß sie es dauernd weiter geschehen läßt, daß immer unmöglichere und unerfüllbarere Forderungen unserer Gegner von der Waffenstillstandskommission unterzeichnet werden. Nie ist eine Gruppe von Reichsvertretern mit größeren Befugnissen ausgestattet worden, als es diese Waffenstillstandskommission ist. Aber auch noch nie ist unsachgemäßes gehandelt worden. Denn in Wirklichkeit unterschreibt doch Herr Erzberger alles das, was ihm von drüben diktiert wird, ohne auch nur ernsthaft die Folgen überlegt zu haben. Nie hätte es bei uns zu einem derartigen Kohlenmangel und infolgedessen zu einem solchen Erliegen führen können, wenn wir nicht unter einem solch furchtbaren Mangel an Eisenbahnwagen zu leiden hätten. Aber noch krasser ist die jüngst erfolgte Auslieferung unserer Handelsflotte an unsere Gegner um ein Linsengericht. Dafür, daß unsere gesamte Handelsflotte in den Dienst des Völkerbundes tritt, erhält das deutsche Volk für eine zeitlich völlig unbestimmte Frist Brotgetreide und Fett in einer Menge, daß jeder Deutsche einmalig $1\frac{1}{2}$ Pfund Brot und im ganzen fünf Wochenrationen Fleisch oder Fett besonders bekommen kann. Und jede Möglichkeit ist uns genommen, die unserem Lande so dringenden Rohstoffe zuzuführen. Wir wissen überhaupt nicht, ob wir je unsere Schiffe wiedersehen.

Deshalb müssen wir uns auch freimachen von der in letzter Zeit immer mehr bei uns

zur Verbreitung gelangenden Meinung, daß nur Frankreich allein mit seiner Rachgier uns gegenübersteht. Das Beispiel des Handelschiffraubes zeigt vielmehr, daß noch viel schlimmer als Frankreichs Englands Absichten sind. Die wirtschaftlichen Verhältnisse Englands sind nicht weit von denen entfernt, die bei uns herrschen. England ist verschuldet an das Ausland, die Steuerkraft ist fast bis zum Ende aufgebraucht und die antikapitalistischen Strömungen gewinnen immer mehr die Oberhand. Will sich England wieder erholen, und auch nur den zweiten Platz in der Welt behaupten, so kann ihm nur dazu der Zusammenbruch Deutschlands verhelfen. Nur ein solches Deutschland, das noch ärmer als England ist, kann diesem Vorteile bieten. Sein Ziel ist, uns mit seinen Erzeugnissen zu überschwemmen und uns höchstens die Ausbeutung der im Lande befindlichen Rohstoffe zu gestatten. Wollen wir daher wieder hochkommen, dann können wir es nur ohne Frankreichs und ohne Englands Hilfe tun. Da wir aber einen Kompagnon brauchen, so kann es nur Amerika sein. Kein Land hat weniger unter dem Krieg gelitten, wie Amerika, und keinem Land hat der Krieg größere Vorteile gebracht, als den Vereinigten Staaten. Neue Industrien sind dort entstanden, die, wie z. B. der Schiffbau, bereits die führende Rolle in der Welt besitzen, Riesenvermögen sind geschaffen. England ist an Amerika mächtig verschuldet und wirtschaftlich kein Gegner mehr, Frankreich ist wirtschaftlich nur noch amerikanisches Kolonialland, mithin bleiben für die wirtschaftliche Betätigung Amerikas nur zwei Länder übrig, das sind Rußland und Deutschland. In Rußland hat sich Amerika bereits weitgehende wirtschaftliche Ausbeutungsmöglichkeiten gesichert. In erster Linie die unermesslichen Holzschätze. Die Ausführung seiner russischen Pläne sind aber Amerika nur möglich mit Hilfe des russischen Nachbarn Deutschland. Die Rohstoffe Frankreichs und die Rußlands, wer könnte sie besser verarbeiten als das erfindungsreiche, fleißige und geschickte, noch immer fast siebzig Millionen zählende deutsche Volk! Bessere Vertreter kann sich Amerika für seine wirtschaftlichen europäischen Ansprüche nicht suchen, und vieles deutet ja auch darauf hin, daß in amerikanischen Kapitalistenkreisen mit diesem Plan gerechnet wird. Da wir doch für fremde Rechnung arbeiten müssen und neues Geld notwendig brauchen, kann uns nichts passenderes kommen, als diese Gemeinwirtschaft mit Amerika. Die drohende Sklaverei durch Frankreich und England wäre von uns abgewendet, wir würden selbst in den Genuß unserer Arbeit treten und nur, wie etwa in der Mitte des vorigen Jahrhunderts, für die fremde Beteiligung Kapitalzinsen nach Amerika abzuführen haben. Nicht schwer könnte es sein, daß uns Amerika einen großen Teil unserer Kriegsschulden beleih-

und uns so aus der künstlichen Kriegserstarrung unseres Inlandkredites befreit und den Inlandkredit dadurch wieder flott machte. Freilich gehört zur Durchführung dieser Absichten auch von unserer Seite aus Politik. Leider ist davon trotz oder vielleicht durch die Verhältnissen bei uns nicht das geringste zu verspüren. Es wird eben gegenwärtig bei uns in noch schlimmerem Maße „fortgewurschtelt“ als früher. Vor allem freilich ist es dringend nötig, daß unser heimisches Wirtschaftsleben aus den jetzigen traurigen Zuständen herausgerissen wird. Wir müssen beginnen, auch jetzt schon wieder aufbauende Arbeit zu leisten. Viele der deutschen Handelskammern haben ja bereits versucht, an ihrem Teil daran mitzuarbeiten, aber ein großer Teil hat sich von der Lähmung, die die Umsturztagge gebracht haben, anscheinend noch nicht erholen können. Durch immer neue und immer eindringlichere Aufklärungen, die bis in die untersten Kreise dauernd gehen müssen, wird es sicher möglich sein, den Rausch des Nebels, der über diesen liegt, zu verscheuchen und der gesunden Einsicht der Arbeiterschaft wieder nachzukommen. Es sind die allerletzten Minuten!

Die Rechtsfragen des Tages.

Reichsverfassung und Friedensvertrag beherrschen die politische Entwicklung Deutschlands. Die eben erst geschaffene neue Rechtsbasis des Deutschen Reichs hat bereits ihre erste Anfechtung erlitten. Die Entente hat aus dem Art. 61 Abs. 2 der Reichsverfassung, wonach Deutsch-Österreich nach seinem Anschluß an das Deutsche Reich das Recht der Teilnahme am Reichsrat erhält und die Vertreter Deutsch-Österreichs bis dahin im Reichsrat beratende Stimme haben sollen, einen Widerspruch mit Art. 80 des Friedensvertrags herausgelesen. Nach dieser Vorschrift ist Deutschland verpflichtet, die Unabhängigkeit Deutsch-Österreichs zu achten, bis der Völkerbund über einen etwaigen Anschluß an Deutschland Entscheidung getroffen haben wird. In einer alle die bisher üblichen Formen diplomatischen Verkehrs außer acht lassenden und die offenbare Demütigung Deutschlands bezweckenden Note hatte Clémenceau eine Verfassungsänderung beansprucht. Eine solche war für jeden Kenner der Deutschen Reichsverfassung überflüssig; denn Art. 178 Abs. 2 besagt ausdrücklich: „Die Bestimmungen des am 28. Juni 1919 in Versailles unterzeichneten Friedensvertrag werden durch die Verfassung nicht berührt.“ Das bedeutet in die Rechtssprache übersetzt, daß die Reichsverfassung, obgleich sie als das jüngere Reichsgesetz dem Friedensvertrage vorgehen müßte, insoweit nicht in Kraft tritt, als sie mit den Friedensbedingungen in Widerspruch steht. Die Vor-

schrift des Art. 61 hätte also nur mit Genehmigung des Verwaltungsrats des Völkerbundes Wirksamkeit erhalten können, ganz abgesehen davon, daß sie von der Voraussetzung abhängt, daß Deutsch-Österreich den Anschluß an das Deutsche Reich überhaupt sucht. Die Note der Entente hat diesen an sich bedeutungslosen Vorfall zum Anlaß eines brutalen Vorgehens gegen Deutschland genommen. Die deutsche Regierung hat sich zu einem Kompromiß bereit gefunden, um den Streifall aus der Welt zu schaffen, hat aber in kraftvoller Weise gegen die versuchte Vergewaltigung Verwahrung eingelegt. Es ist ein Protokoll unterzeichnet worden, das gleich dem Friedensvertrag ratifiziert werden wird. In diesem ist überflüssigerweise noch einmal festgestellt worden, daß der Friedensvertrag der Reichsverfassung vorgeht. Der Zwischenfall wäre gleichgültig, wenn nicht die Formen, unter denen er sich abgespielt hat, für einen selbständigen Staat so verletzend gewesen wären. In gleicher Weise ist der Fall des bei einem Straßenaufmarsch getöteten Sergeanten Mannheim von der französischen Regierung zur Niederdrückung der deutschen Empfindungen benutzt worden. Auch hier ist ein Ausweg gefunden worden, der für das deutsche Nationalgefühl nicht gerade erhebend ist: die deutsche Regierung hat die ihr von privater Seite angebotene Sühnesumme angenommen und dem Marschall Foch übergeben. Damit ist der Fall äußerlich erledigt; aber der Stachel bleibt in der Seele jedes deutsch Fühlenden zurück. Die von den Franzosen betätigten Manieren völkerrechtlichen Verkehrs sind nicht geeignet, die Anbahnung eines internationalen Verkehrs zu erleichtern, auf den die beiden Nachbarnationen, die vom Kriege gleichmäßig in ihren wirtschaftlichen Lebensbedingungen schwer geschädigt worden sind, unmöglich werden verzichten können.

In der inneren deutschen Gesetzgebung nimmt die Neuordnung des Reichsfinanzwesens das allgemeine Interesse und insbesondere das der Gewerbetreibenden in Anspruch. Ein großes Steuerbuckett ist von der Nationalversammlung dem Steuerzahler bereits vor den Ferien überreicht worden, und die beiden ertragsreichsten Gesetze, das Reichsumsatzsteuergesetz und das Reichsnotopferharren der Verabschiedung. Die Umsatzsteuer wird für die Kalkulation des Kaufmanns von großer Bedeutung sein und das Wirtschaftsleben schwer belasten. Es ist aber unbedingt erforderlich, daß mit der Anleihewirtschaft und der fieberhaften Tätigkeit der Banknotenpresse ein Ende gemacht wird. Denn ohne eine gründliche Neuordnung der deutschen Finanzen wird sich der Kredit Deutschlands im Auslande nicht wieder herstellen lassen. Mit Empörung müssen die Vorgänge betrachtet werden, die durch Deutsche hervorgerufen werden und die dem Bestreben der Regierung, das Vertrauen in das Wiederauf-

leben der deutschen Wirtschaft zu stärken, entgegenarbeiten. Der preußische Finanzminister hat in der verfassungsgebenden preußischen Landesversammlung mit scharfen Worten das Vorgehen einer gewissen Presse an den Pranger gestellt, die in der Absicht, gegen die Regierung Stimmung zu machen und im parteipolitischen Interesse sich nicht gescheut hat, den deutschen Staatsbankrott als bevorstehend zu proklamieren. Noch verdammungswürdiger sind die in den verschiedensten Formen sich zeigenden Versuche deutscher Volksgenossen, aus dem Zusammenbruch des Vaterlandes für sich so viel wie möglich zu retten und dem Zugriff der deutschen Steuerbehörde zu entziehen. Der mangelnde Zollschutz an den Grenzen und die Verwirrung, die in dem bisher gegen Bestechung unzugänglichen Beamtenkörper durch die Erschwerung der Lebenshaltung hervorgerufen ist, erleichtern die Verbringung der deutschen Werte ins Ausland. Die Regierung hat immer noch nicht den Mut gefunden, Strafen vorzuschlagen, die der Gemeingefährlichkeit dieses Treibens entsprechen. Mit Geldstrafe und selbst mit Gefängnis ist bei der im Kriege und nach dessen Abschluß unzweifelhaft gesunkenen Steuermoral nichts auszurichten. Zuchthaus und Aberkennung der bürgerlichen Ehrenrechte würden hier zweifellos abschreckend wirken. Wer heute der in Art. 134 der Reichsverfassung als Grundpflicht der Deutschen aufgestellten Vorschrift „Alle Staatsbürger ohne Unterschied tragen im Verhältnis ihrer Mittel zu allen öffentlichen Lasten nach Maßgabe der Gesetze bei“ zuwiderhandelt, begeht einen Landesverrat und ist wie ein Landesverräter zu strafen.

Auch auf den eigentlichen Rechtsgebieten regen sich überall die durch die Revolution in Bewegung gesetzten neuen Kräfte. Insbesondere wird das gesamte Strafrecht neu geschaffen werden. Im Reichsjustizministerium ist nach jahrelangen Vorarbeiten endlich der Entwurf eines Strafgesetzbuches fertiggestellt worden, der alle Errungenschaften der neuen strafrechtlichen Wissenschaft verwerten wird. Das bedeutungsvolle Gesetz soll demnächst der Öffentlichkeit zur Kritik übergeben werden. Handelt es sich hierbei nur um eine Fortentwicklung schon bestehender Rechtsvorschriften, so ist auf einem anderen Gebiete ein ganz neuer Bau zu errichten: Es soll ein Strafvollzugsgesetz geschaffen und damit ein Gebiet auf eine gesetzliche Grundlage gestellt werden, das bisher nur im Verwaltungswege geordnet war. Endlich soll auch die Strafprozeßordnung reformiert werden. Hier ist verhältnismäßig die geringste Arbeit zu leisten. Die im Oktober der Nationalversammlung zugehende Strafprozeßnovelle wird hauptsächlich einige Beschwerdepunkte beseitigen, die seit Jahren die Öffentlichkeit beschäftigen: nämlich die Einführung der Berufung gegen alle Strafurteile, die

Neuregelung der Untersuchungshaft und die Neuordnung der Auswahl zum Schöffen- und Geschworenengericht. Die Frauen, denen durch Art. 109 Abs. 2 der Reichsverfassung die gleichen staatsbürgerlichen Rechte und Pflichten gewährleistet sind wie den Männern, werden demnächst als Schöffen und Geschworene mitzuwirken haben. Auch die Auswahl wird nach anderen Grundsätzen erfolgen. Hierbei wird das Prinzip der Verhältniswahl seinen Siegeszug fortsetzen.

Am 1. Oktober sieht das Reichsgericht auf eine 40jährige Tätigkeit zurück. Es ist gelegentlich der Justizreform als höchstes deutsches Gericht zum 1. Oktober 1879 ins Leben gerufen worden. Bis zum Inkrafttreten des Bürgerlichen Gesetzbuchs und seiner Nebengesetze, d. h. bis zum 1. Januar 1900, hat das Reichsgericht seine Tätigkeit auf die bis dahin erlassenen Reichsgesetze, also die Verfahrensgesetze, das Strafgesetzbuch, das Handels- und Wechselrecht beschränken müssen. Mit dem Beginn des 20. Jahrhunderts hat es bei der Auslegung des gesamten Reichsrechts die Führung erhalten. Manche seiner Entscheidungen haben den Unwillen einzelner Kreise erregt und herbe Kritik in der Presse und in den Parlamenten erfahren. Aber auch diejenigen, die einzelnen Rechtsprüchen ihre Anerkennung versagten, werden nicht anstehen, anzuerkennen, daß das Reichsgericht der ihm zugewiesenen Aufgabe für eine einheitliche Rechtsprechung und Auslegung des Reichsrechts zu sorgen, mit Freimütigkeit und mit wachsendem Verständnis auch für die wirtschaftlichen Verhältnisse gerecht geworden ist. Nachdem die neue Reichsverfassung die partikularistischen Tendenzen, die in einem gewissen Entwicklungsabschnitt die Rechtseinheit zu bedrohen schienen, überwunden hat, wird das Reichsgericht infolge der erweiterten Zuständigkeit der Reichsgesetzgebung in erhöhtem Maße berufen sein, dem Gedanken der Rechtseinheit auf dem Gebiete der Rechtspflege zum Siege zu verhelfen. Die Verfassung hat dem Reichsgericht in Art. 103 die ordentliche Gerichtsbarkeit zugewiesen. Sie hat ihm aber noch weitere Aufgaben gestellt. Bis zur Errichtung des Reichsverwaltungsgerichts tritt an seine Stelle für die Bildung des Wahlprüfungsgerichts das Reichsgericht (Art. 166) und bis zum Inkrafttreten des Reichsgesetzes über den Staatsgerichtshof übt seine Befugnisse ein Senat von 7 Mitgliedern aus, von denen der Reichstag 4 und das Reichsgericht aus seiner Mitte 3 wählt (Art. 172). Durch beide Vorschriften wird das Reichsgericht zur Entscheidung auch in öffentlichrechtlichen Fragen berufen. Wir wünschen und hoffen, daß, wenn in 10 Jahren das Reichsgericht das Jubiläum des halbhundertjährigen Bestehens feiert, das deutsche Vaterland in politischer und wirtschaftlicher Beziehung die Krisen sieghaft überwunden haben möge, die es im Augenblick durchzumachen hat.

Heilfron.

Rundschau.

Aufdeckung großer Kohlenlager in Szent-Jakob (Ungarn). Wie der „Osteuropa-Dienst“ über Wien meldet, sind in Ungarn neue umfangreiche Kohlenlager aufgedeckt worden. Während bis dahin in der Gegend von Szent-Jakob bei Groß-Kanizsa Kohle nur in geringer Menge fast ausschließlich für Hausbrandzwecke gewonnen wurde, sah sich infolge der augenblicklich in Ungarn herrschenden Kohlennot die Regierung veranlaßt, die dortigen Vorkommen eingehend untersuchen zu lassen. Bei dieser Gelegenheit wurde festgestellt, daß sich die Kohlenlager auf eine Entfernung von über 16 Quadratkilometer erstrecken und durchaus abbaufähig sind.

Aufschwung der Automobilindustrie. Die italienische Automobilindustrie hat während des Krieges einen gewaltigen Aufschwung genommen. Insbesondere sind es die Fiatwerke, die sich nicht allein durch ihre bis aufs kleinste durchdachte, ausgedehnte Arbeitsverteilung, sondern vor allem auch durch ihre technische und wirtschaftliche Organisation auszeichnen. Die Fiatwerke wurden im Jahre 1900 mit einem Kapital von 800 000 Lire gegründet und beschäftigten anfangs nur 50 Arbeiter, während jetzt das Kapital 125 Millionen beträgt und die Arbeiterzahl auf mehr als 20 000 gestiegen ist. Die Fabrik begann in der Kriegszeit mit gewöhnlichem Stahl als Spezialstahl und fertigte alle Nebenteile. Als dann übernahm sie die Fabrikation aller möglichen Transportmittel, wie Autowagen für Marconistationen, Lazarettwagen, Motorziehwagen, Autokarren, Autoambulanzen, elektrophotographische Wagen, Chassis usw., ferner Spezialmotoren für Luftschiffe und hauptsächlich von Motoren für Flugmaschinen mit Leistungen von 500 bis 600 PS.

Soweit sich heute voraussehen läßt, geht die Automobilindustrie höchstwahrscheinlich schwierigen Zeiten entgegen, weil überall durch ungewöhnlich erhöhte Produktion, durch zusammengefaßte Serienarbeit und damit in Zusammenhang stehender Preisdrückerei um den Vorrang gestritten werden wird, wobei die kleinen Fabriken einen sehr schwierigen Stand haben werden.

Warenangebote und Warennachfrage. Dem Handelsvertragsverein sind neuerdings von vertrauenswürdiger Seite Warenangebote aus der Schweiz zugegangen, die im Büro des Handelsvertragsvereins (Berlin W 9, Köthener Straße 28/29) eingesehen werden können. Die Angebote betreffen unter anderem:

Sardinen, Olivenöl, spanische Weine, Rindfleisch, Schweinefleisch, Speck, Kakao, Kaffee, Speisekartoffeln, kondensierte Milch, Kastanien, Tomaten, Zwiebeln, Speisefett, weiße Bohnen, Gefrierfleisch, Copra, Mandelkerne, Haselnüsse, Tapioca, Reis, Soyabohnen, Kolanüsse, Pfeffer, Gewürze, Öle, Schweizer Stumpen; ferner Unterhosen, Gamaschen, Filzabfälle, Garne, gesalzene und ungesalzene Häute, Lakritzensaft, Schwefel, Seife, Kerzen, Blei, Kupfer.

Nachfrage besteht in der Schweiz unter anderem für:

Zahn- und andere Bürsten, Alkaloide, Aspirin, Aceton, Salicylsäure, Chromsalze für Gerbereizwecke, Kalium und Natrium-Bichromat, Fahrradbeleuchtung mittels Kleindynamo, Maschinen aller Art für Mühlen, mechanische Einrichtungen, Transmissionen, Bohr- und Fräsmaschinen, Backöfen, Knetmaschinen, Eisenwaren, Haushaltsartikel, landwirtschaftliche Geräte.

Nachfrage in Italien besteht für:

Werkzeugmaschinen, Textilmaschinen, Blechwaren, Haushaltsartikel, Anilinfarben, Maschinen zur Errichtung einer Fabrik zur Herstellung von emailliertem Küchengeschirr.

Zinkbleche, Bändeisen, Gußeisen, Eisenblech, Chemische Produkte, pharmazeutische Spezialitäten.

Nachfrage in Belgien besteht für:

Reklameartikel, Quincaillerie-Artikel.

Nachfrage in Griechenland besteht für:

Anilinfarben, Seidenstoffe aller Art, Bänder, Samt.

Nachfrage in Ägypten besteht für:

Indigo und andere Anilinfarben, Christbaumschmuck.

Nachfrage in China besteht für:

Chemikalien aller Art.

Zollabfertigung im Verkehr mit Elsaß und Lothringen. Die Handelskammer zu Berlin weist die beteiligten Verkehrskreise wiederholt darauf hin, daß bei der Ausfertigung der für die französische Zollverwaltung in Elsaß und Lothringen bestimmten Zolldeklarationen die größte Sorgfalt anzuwenden ist, wenn unliebsame Weiterungen für die Versender vermieden werden sollen. Vor allem ist darauf zu achten, daß die Bezeichnung der Ware genau nach der Benennung im französischen Zolltarif zu erfolgen hat, wie dies ja auch für Zolldeklarationen nach Frankreich schon vor dem Kriege allgemein vorgeschrieben war.

Anmeldung von Forderungen gegen Schuldner in Elsaß-Lothringen. Die Handelskammer München schreibt: Durch die Presse sind kürzlich Mitteilungen verbreitet worden, nach denen es sich empfiehlt, Forderungen an elsäß-lothringische Schuldner bei der Abteilung Elsaß-Lothringen des Reichsministeriums des Innern in Berlin anzumelden, da mit Frankreich darüber Verhandlungen eingeleitet worden seien, ob es von dem ihm nach dem Friedensvertrag zustehenden Recht, deutsche Privatforderungen an Schuldner in Elsaß-Lothringen zu beschlagnahmen, Gebrauch machen werde, und da die deutschen Gläubiger beziehendenfalls voraussichtlich von der Reichsregierung entschädigt werden würden. Diese Mitteilungen sind unzutreffend. Es ist noch keine Stelle geschaffen, die solche Anmeldungen entgegennehmen soll, zumal, da überhaupt noch nicht feststeht, ob solche zu erfolgen haben und ob und in welchem Umfang das Reich Schadenersatz leisten wird. Sollte eine derartige Stelle geschaffen werden, so wird es vermutlich notwendig sein, nicht nur die Forderungen anzumelden, sondern auch Unterlagen beizufügen. Den bisher erfolgten Anmeldungen ist keine andere Bedeutung beizumessen, als daß man sie im Reichsministerium des Innern sammelt, um sie dann, immer vorausgesetzt, daß eine Anmeldestelle überhaupt geschaffen werden sollte, an diese abzuführen.

Geschäftsverkehr mit Schweden. Dem Handelsvertragsverein wird von seinem Vertrauensmann in Stockholm folgendes geschrieben: Fabrikanten und Grossisten sollten unbedingt vermeiden, Kriegswaren und sonstige minderwertige Surrogate nach dem Auslande als Normalwaren anzubieten. Sie müssen stets ausdrücklich als Kriegsware bezeichnet werden. Die Angebote haben am besten in Mark zu erfolgen. Es ist für allerbeste Verpackung Sorge zu tragen, und man darf schlechte Verpackung nicht mit Materialmangel usw. entschuldigen. Kann eine Ware nicht in der üblichen Friedensverpackung geliefert werden, so ist das beim Angebot ausdrücklich zu bemerken. Infolge übler Praktiken während des Krieges haben die deutschen Firmen vielfach den Ruf geschäftlicher Korrektheit eingebüßt und sind dadurch in schweren Nachteil gegenüber der ausländischen Konkurrenz gekommen. Geeignete Vertreter für deutsche Ausfuhrfirmen sind am besten durch entsprechende Inserate in angesehenen schwedischen Zeitungen zu erhalten. Die Kosten würden, wenn sich mehrere Firmen bestimmter Branchen zusammenfinden, nicht zu hoch sein.

Errichtung eines Welthandelsmuseums in Paris.

Nach einer Meldung des 'Exportateur Français' ist unter Leitung des Industriellen Lera in Paris mit Unterstützung der 'Fédération Française du Commerce international' aus privaten Mitteln ein 'Musée Commercial Universel' in der Gründung begriffen. Es soll als eine ständige Mustermesse der Weltpropaganda für den französischen Handel dienen, wofür Paris als tonangebende Stadt des Geschmacks und der Eleganz als besonders geeignet gehalten wird. Die Eröffnung ist bereits für August 1919 beabsichtigt.

Industrielle Ausfuhrorganisation.

Anfangs April wurde von Großindustriellen in Neapel unter dem Namen 'Ente federale pel commercio estero' eine Gesellschaft gegründet, die als Verbindungsstelle zwischen den Produzenten Süditaliens und dem Auslande gedacht ist. Die Gesellschaft verfügt über eine Million Lire. Sie will der süditalienischen Handelswelt kommerzielle Informationen geben und gegen Kosten- und Provision Verkäufe mit dem Auslande vermitteln. In erster Linie handelt es sich um den Absatz von Textilwaren, doch will die Gesellschaft auch andere Industrie- und selbst Agrarprodukte ausführen. Wie aus Neapel gemeldet wird, steht hierbei die Wiederbelebung des Handels mit Deutschland und den Ländern der ehemaligen Donaumonarchie im Vordergrund.

Handelsmuseum in Neapel. Die italienische Handelskammer in Neapel hat beschlossen, in der Neapeler Börse ein Handels- und Kolonial-Museum zu errichten, um in Süditalien Interesse für Industrie und Ausfuhrhandel zu wecken. Das Museum, das seine Tätigkeit demnächst beginnen wird, soll eine Muster-ausstellung enthalten und außerdem als Sammel- und Verkehrsstelle für Mitteilungen über die ausländischen Märkte, einschließlich der afrikanischen Kolonien Italiens, dienen.

Messen und Ausstellungen.

Nach französischen Zeitungsmeldungen ist in Straßburg außer der soeben unter großer offizieller Beteiligung eröffneten Ausstellung für die Zeit vom 4. bis 8. September auch eine Messe vorgesehen, ebenfalls zu dem Zwecke, enge Wirtschaftsbeziehungen zwischen Frankreich und Elsaß-Lothringen zu schaffen und die wirtschaftliche Einstellung des Landes vom Osten nach dem Westen zu verschieben. Im gleichen Monat wie diese 'Foire de Strasbourg' findet auch die Lyoner Herbstmesse statt. Vom 26. September bis 4. November wird der sogenannte 'Concours Lépine', eine Messe von Erzeugnissen der Kleinindustrien (mechanisches Spielzeug, kleine Erfindungen und dergl.) in Paris wiederholt. Besonderes Interesse wird, wie sich aus einer Mitteilung des 'Exportateur français' schließen läßt, auch für die in Warschau geplante internationale Messe bekundet, die laut Angabe des genannten Blattes vom 14.—20. September durchgeführt werden soll.

Der 'Schweizer Exporteur' hat der diesjährigen Schweizer Mustermesse zwei starke Sonderhefte gewidmet, deren teils redaktioneller, teils von den einzelnen Firmen selbst gelieferter, vielfach durch Abbildungen erläuteter Inhalt auch für deutsche Firmen von Interesse ist. Besondere Abschnitte sind der Maschinenindustrie, der elektrotechnischen, chemischen und Spielwaren-Industrie und schließlich einem 'Rundgang durch verschiedene Industrien' gewidmet.

Die Sonderhefte können an der Geschäftsstelle der Ständigen Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie (Berlin NW. 40, Hindersinstr. 2) eingesehen werden.

Der Wettbewerb der südschwedischen Messen in Gothenburg und Malmö wiederholt sich in Nord-

schweden, wo außer in Sundsvall auch in Östersund eine Messe geplant ist. Letztere soll 1920 im Zusammenhang mit einer Jubiläumsausstellung durchgeführt und mit einer 'Kulturmesse' verbunden werden.

In Holland wird zurzeit für eine angeblich unter offiziellem Schutz in Brüssel (Palais des Sports) für die Zeit vom 27. September bis Mitte Oktober stattfindende niederländische Jahresmesse geworben, die ausschließlich Erzeugnissen niederländischer Herkunft vorbehalten sein soll. In maßgebenden niederländischen Wirtschaftskreisen steht man diesem Unternehmen anscheinend sehr mißtrauisch gegenüber.

Die interalliierte Kolonial-Ausstellung, die 1920 oder 21 in Paris stattfinden sollte, ist vorläufig verschoben worden. Einer kürzlich im 'Board of Trade Journal' veröffentlichten Meldung entnimmt die Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie, daß die französische Deputiertenkammer einen Gesetzentwurf angenommen hat, wonach eine derartige Ausstellung im Jahre 1924 veranstaltet werden soll. Ein Gebäude für ein ständiges Kolonial-Museum soll in Verbindung mit der Ausstellung errichtet werden. Der Umstand, daß heute schon für das Jahr 1924 eine Ausstellung als 'interalliiert' geplant wird, beweist, daß man in Frankreich gewillt ist, den Ausstellungsboykott auf lange hinaus als wirtschaftliches Kampfmittel zu gebrauchen.

Die deutsche Industrie wird zurzeit mit Aufforderungen zur Beteiligung an ständigen Ausstellungen in aller Welt geradezu überschüttet. Demgegenüber weist die Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie darauf hin, daß bei allen derartigen Plänen eine besonders eingehende Prüfung der allgemeinen und persönlichen Bedingungen des betreffenden Unternehmens angebracht erscheint.

Die früheren Erfahrungen mit ständigen Ausstellungen sind nicht gerade ermutigend, hat es sich doch gezeigt, daß Unternehmungen, die zahlreiche Firmen der verschiedensten Zweige vertreten, in der Regel deren Interessen nicht mit dem gleichen Erfolge wahrnehmen können wie Importhäuser, die sich der im allgemeinen geringen Zahl der von ihnen vertretenen Firmen mit voller Hingabe zu widmen vermögen.

Hochschulen.

Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Frankfurt a. M., die zugleich Trägerin des Handelshochschulstudiums an der Universität ist, zählte im Sommer-Semester 1197 (im vorigen Winter-Semester 581) immatrikulierte Studierende und 163 (80) Gasthörer. Unter den Immatrikulierten befanden sich 77 (46) Frauen und 47 (42) Ausländer. Die Zahl der Besucher, die zu Fortbildungszwecken wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Vorlesungen belegten, läßt sich nicht bestimmen, da sie nicht nach Fakultäten gruppiert werden. Insgesamt erreichte ihre Zahl 505 (427). Eine ziffernmäßige Angabe der einzelnen Studienziele: Prüfungen für Diplomkaufleute, Diplomhandelslehrer, Verwaltungs- und Sozialbeamte und Versicherungsverständige wie die Promotion ist unmöglich, da die Studierenden vielfach mehrere dieser Prüfungen ablegen.

Die Universität Köln weist im laufenden Sommer-Semester 1919 eine Gesamtbesucherzahl von 3978 auf. Hierunter sind 1299 eingeschriebene Studenten, und zwar bei der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät 1191, bei der medizinischen Fakultät 108; außerdem 345 Gasthörer und 2334 Besucher der öffentlichen Vorlesungen. Von den eingeschriebenen 1104 männlichen Studenten entfallen auf Preußen 1048 (darunter 969 Rheinländer, einschließlich 380 Kölner), auf das übrige Deutschland

45, auf das Ausland 11; von den 195 Studentinnen auf Preußen 180 (darunter 134 Rheinländer einschließlich 90 Kölner), auf das übrige Deutschland 13 (darunter aus Elsaß-Lothringen 1), auf das Ausland 2. Von den insgesamt 13 Ausländern kommen aus dem früheren Österreich-Ungarn 5, aus Holland 2, aus Luxemburg 2, aus der Türkei 4.

Der preußische Justizminister hat die Anrechnung des nächsten Zwischensemesters und des Wintersemesters der Universität Köln auf das juristische Studium durch Verfügung vom 28. Juli genehmigt. Studierende der Rechtswissenschaften finden im Universitäts-Vorlesungsverzeichnis des Zwischensemesters neben den nationalökonomischen eine Fülle juristischer Vorlesungen und Übungen. Vor Beginn des diesmaligen Winter-Semesters am 1. Januar 1920 wird die juristische Fakultät der Universität Köln voll ausgebaut sein.

Von der Handelshochschule Mannheim. Bei den Prüfungen Ende Juli wurde von dem Studierenden der Handels-Hochschule Mannheim, Herrn Ernst Löwenstein die Höhere kaufmännische Diplomprüfung abgelegt. Es ist dies die erste Prüfung dieser Art an der hiesigen Handels-Hochschule. Herr Löwenstein errang sich das Diplom „Mit Auszeichnung“. Dieses Prüfungsergebnis ist um so höher anzuschlagen, als der Kandidat, der des Augenlichtes fast ganz beraubt ist, mit besonderen Schwierigkeiten zu arbeiten hatte.

Weiterhin haben bestanden die allgemeine kaufmännische Diplomprüfung Fräulein Hertha Ritter von Mannheim, und die handelswissenschaftliche Handelslehrprüfung die Herren Richard Fleck von Mühlben (Baden), Dr. Friedrich Grünholz von Nünschweiler (Pfalz), Fräulein Auguste Henneberger von Würzburg (Bayern), Fräulein Ottilie Hercher von Freiburg i. Br., die Herren Erich Jahn von Grimma (Sachsen) und Anton Zürn von Niederroden (Wrttbg.).

Preis ausschreiben.

Die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin haben am 26. April einen Preis von dreitausend Mark für die beste Arbeit über das Problem der berufständischen Vertretung

ausgesetzt. Nunmehr wird mitgeteilt, daß das Amt von Preisrichtern folgende Herren übernommen haben:

Präsident des Ältesten-Kollegiums Geh. Staatsrat Budde, der Präsident des Deutschen Industrie- und Handelstags Dr. Frentzel, Professor Dr. Hatschek, Göttingen, Staatssekretär a. D. Dr. August Müller, und Professor Dr. Waldecker, Berlin.

Literatur-Übersicht.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle).

Bücher.

Aktiengesellschaften, Die italienischen, im 2. Halbjahr 1918. — *Max Gmmelen*, Tagesfragen der Auslandswirtschaft, herausgeg. v. Auswärt. Amt. Heft 2. Berlin 1919.

Arbeitsrecht — *Dr. Kallee*, Auskunft-Kartei des A. Heft 1 und 2. Stuttgart, Volkverlag für Politik und Verkehr. Einzelpreis M. 2.75.

Außenreklame — *Werner Hellweg*, Die A. in Stadt und Land, illustr., 8°. (500 S.) Hamburg, Konrad Hanf. Geb. M. 36.—.

Banken und Wiederaufbau. Das Gutachten des englischen Bankenausschusses. Tagesfragen der Auslandswirtschaft, herausgeg. v. Auswärt. Amt. Heft 7. Berlin 1919.

Baurechtsordnung, Nebengesetze, Ausführungsbestimmungen, bearbeitet v. *Fritz Koppe* und *Fritz Plenat*. 1 Bd. 8°. (234 S.) Berlin 1919. Industrieverlag Spaeth und Linde. M. 6.40.

Betriebswissenschaft — *Prof. Dr. H. Nicklisch*, Allg. kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels und der Industrie. Band I, 3. Aufl. (2. unveränd. Abdruck). Preis geb. ca. M. 24.—. (Erscheint in Kürze!)

Finanzpolitik des Besitzlosen und Steuermoral — *Otto Föhrenbach*, 8°. (36 S.) Freiburg, Bielefelds Verlag. Preis M. 1.—.

Börse, Die Frankfurter — *Otto Wormser*, 8°. (233 S.) Tübingen, J. C. B. Mohr. Geb. M. 12.—.

Buchführung, Doppelte — *Karl Gehr* — System und Wesen der D. B. 8°. (154 S.) Stuttgart, Fritz Schaber.

Buchhaltung — *Ernst Hauser*, Die doppelte B. im Verlagsbuchhandel mit Buchungsbeispielen auf 59 Formblätter. 8°. (67 S.) München, Ernst Reinhardt.

Entwertung — *Rudolf Dalberg*, Die E. des Geldes. 2. Aufl. 8°. (115 S.) Berlin N 8, Karl Heymanns Verlag. M. 8.—.

Erkunde — *R. Reinhard*, Weltwirtschaftliche und politische E. 8°. (140 S.) Breslau, Ferdinand Hirt. Kart. M. 3.—.

Geld — *Reg.-Rat Prof. Dr. Georg Obst*, Geld-, Bank- und Börsenwesen, 12. Aufl. (46.—52. Taus.) XII und 396 Seiten 8°. Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart. M. 12.—.

Holzwirtschaft und Handel — *Ernst Wiehe*, 8°. (31 S.) Berlin S. W. 61, Reimar Hobbing.

Indien — *Sten Konow*, Die Bedeutung I. für England. Hamburgische Forschungen, Heft 6, bei Georg Westermann, Braunschweig.

Jugoslavien — *E. Trzda v. Kaurimsky*, Tagesfragen der Auslandswirtschaft, herausgeg. v. Auswärt. Amt. Heft I. Berlin 1919.

Neuaufbau der deutschen industriellen Interessenorganisationen — *S. Tschierschky*, 8°. (50 S.) Berlin 1919. Verlag Kartell-Rundschau. M. 3.—.

Postscheckverkehr, Der — *Bernhard Maier*, 8°. (104 S.) Konstanz, Buchdruckerei Pressverein. M. 2.—.

Privateigentum im besetzten und unbesetzten Feindesland — *Franz Scholz*, 1 Bd. 8°. (304 S.) Berlin 1919. Otto Liebmann. Brosch. M. 22.—, geb. M. 25.—.

Prozesse — *Karl Hinsheimer*, Typische P., 1 Bd. 8°. (134 S.) Berlin 1919. Otto Liebmann. Kart. M. 5.75.

Reichsnoteoptier — *Jul. Schubert*, 8°. (47 S.) Berlin C. 19. Iurist. Verlagsbuchhandlg. Frensdorf Nachf., M. 2.90.

Selbstbestimmung, Wirtschaft, Völkerbund — *Géza Lukács*, 8°. (93 S.) Leipzig und Berlin W. 50. Theod. Lissner Verlag. Brosch. M. 3.80 geb. M. 5.50.

Sozialisierung — *Felix Deutsch*, Was haben die Angestellten von der S. zu erwarten? 8°. (39 S.) Berlin 1919. Carl Heymanns Verlag. M. 1.—.

Steuerkontrolle — *Dr. Jul. Fleischmann*, Die genaue Erfassung des steuerpflichtigen Vermögens und Einkommens durch Anwendung wirksamer Kontrollen. (Vorschläge zur zwangsweisen Hebung der Steuermoral als Beitrag zu den neuen Steuern). 8°. Stuttgart, J. B. Metzler'sche Verlagsbuchhandlung. M. 3.75.

Umsatzsteuer — *Oskar Schulz*, Die Allgemeine U. und ihre Berücksichtigung bei der Buchführung, 8°. (80 S.) Leipzig 1919. G. A. Gloeckner. M. 4.60.

Versailles — *Oscar Müller*, Warum mußten wir nach V., 8°. (72 S.) Berlin S. W. 61, Reimar Hobbing. M. 1.60.

Wirtschaftsplan, Ein — *Leopold Rothschild*, 8°. (20 S.) Demokrat. Verlag Berlin-Zehlendorf. M. 1.—.

Zeitschriften.

Abschlagsdividende rediviva, Die — *Julius Lehmann*, Bank-Archiv XVIII, 22.
Anleihen, Städtische — *Dr. Bleicher*, Zur Frage der Tilgung der S. A. Bank-Archiv XVIII, 22.
Arbeit, Geistige — *Sigmund Kaff*, Deutsch-Österr. Volkswirt XI, 45.
Argentinien — *Amandus Martens*, Wirtschaftsmonographien wichtiger Handelsstaaten. D. Weltmarkt VII, 23.
Auslandskredit — *Ludwig Eschwege*, Der Weg zum A. Die Bank, Heft 7. Juli 1919.
Banken, Britische — *Fritz Zutrauen*, Die br. B. im Kriege. Plutus XVI, 31/32.
 — *Willy Baecker*, Die deutschen B. im Jahre 1918. D. deutsche Oekonomist XXXVII, Nr. 1914.
Bank, Oesterreichisch-ungarische. Die Banknoten der ö.-u. Bank im Friedensvertrag. Deutsch-Österr. Volkswirt XI/44.
Besitzwechselfragen, Einigungsvorschläge zu B. in der Haftpflichtversicherung. Masius Rundschau XXXI, 6/7.
Betriebsräte — *F. Köntzer*, Der Gesetzentwurf über die Einführung von B. Freie Wirtschaft I, 6/7.
Betriebsratgesetz u. Bankgewerbe. Bank-Archiv XVIII, 21.
Bodenwirtschaft — *Walter Oehm*, Die Liquidation der B. Plutus XVI, 27/28.
Börse — *Heinrich Göppert*, Die Zukunft der B. Bank Archiv XVIII, 21.
Dänemark — *Wilhelm Krebs*, Wirtschaftsmonographien wichtiger Handelsstaaten. D. Weltmarkt VII, 25.
Deutschösterreich u. Sowjet-Ungarn. Deutsch-Österreich. Volkswirt XI, 43.
Drogisten — *V. Pöschl*, Der Fachkurs für D. D. Weltmarkt VII, 22.
Dumping — *C. Kettler*, Export und Dampfersubvention. Freie Wirtschaft I, 6/7.
Einkommen — *Karl Kapralik*, Das fundierte E. und dessen Besteuerung. Deutsch-Österreich. Volkswirt XI, 47.
Einkommenbesteuerung, Die E. — *Gust. Stolper*, Deutsch-Österr. Volkswirt XI, 48.
Eisenbahn- und Metallwirtschaft — *Ernst Collin*, Die planwirtschaftliche Regelung der Eisenbahn- u. Metallwirtschaft. Freie Wirtschaft I 6/7.
England, Ein staatliches Versicherungsamt in England. Masius Rundschau XXXI, 6/7.
Englands Währung — *Friedrich Bendixen*. Bank-Archiv XVIII, 18.
Ersatzstoffrienfrage, Die — *L. Steinmetz*, D. Betrieb I, 12.
Forderungen — *Hermann Ohse*, Die Begleichung von F. nach dem Friedensvertrag. Bank-Archiv XVIII 21.
Forderungen, Private und Schulden im Friedensvertrag. Deutsch-Österreich. Volkswirt XI, 45.
Fortbildungsschulwesen — *O. Stolzenberg*, Gegenwärtiger Zustand des deutschen F. D. Betrieb I, 12.
Französische Finanzsorgen — *S. Schwabacher*, Bank-Archiv XVIII 21.
Friedensbedingungen, Die. Deutsch-Österreich. Volkswirt XI, 43.
Friedensvertrag, Die eisenbahnpolitischen Bestimmungen des Fr. Deutsch-Österreich. Volkswirt XI, 42.
Genossenschaft — *Hans Crüger*, Die G. und die Sozialisierung. Bank-Archiv XVIII, 19.
Gewerbeaufsicht — *Edmund Fischer*, Neue Aufgaben der G. Sozialist. Monatshefte XXV, 19 u. 20.

Gewerkschaften, Die G. im letzten Kriegsjahr. Deutsch-Österreich. Volkswirt XI, 46.
Gewinnbeteiligung der Arbeiter — *Rob. Deumer*, Plutus XVI, 31/32.
Gratisaktie — *Jul. Lehmann*, Vom Rechte der G. Bank-Archiv XVIII, 23.
Grundwert, Abbau des G. und Bodenreform — *Otto Conrad*. Deutsch-Österreich. Volkswirt XI, 46.
Italien — *Amandus Martens*, Wirtschaftsmonographien wichtiger Handelsstaaten. D. Weltmarkt VII, 20/21.
Kolonialwirtschaftliches — *Artur Rex*, D. Weltmarkt VII, 25.
Kommunalisierung — *Karl Borchardt*, Zur K. des Kohlenhandels. Freie Wirtschaft I, 6/7.
Konservenversorgung — *Max Grempe*, Der Kampf um die freie Wirtschaft in der K. D. Weltmarkt VII, 22.
Kriegsanleihen und Finanznot — *Karl Elster*. Bank-Archiv XVIII, 20.
Lebensmittelkredite, Die L. und die Finanzwirtschaft. Deutsch-Österreich. Volkswirt XI, 43.
Lehrlinge — *Ernst Jungheim*, Die Ausbildung von L. in der feinmechanischen Industrie. D. Betrieb I, 12.
Lohnproblem — *Walter Fleischer*, Das L. in England. D. Weltmarkt VII, 22.
Monatsabrechnungen — *J. Megjes*, Abgestimmte M. der Betriebe. D. Betrieb I, 12.
Notopfer. Plutus XVI, 29/30.
Preußische Staatsbahnen — *Josef Mendel*, Die Pr. St. während des Krieges. Technik u. Wirtschaft XII, 7.
Privatversicherungsrecht. Streit- und Zweifelsfragen aus dem Pr. Masius Rundschau XXXI, 6/7.
Rathenau-Wissel — *K. Muchs*. Freie Wirtschaft I, 6/7.
Reichs-Treuhandstelle — *Dr. Paul Gerstner*. Plutus XVI, 29/30.
Sachverständige — *Paul Fischer*, Kaufleute als S. in Brandschadenfällen. D. Weltmarkt VII, 19.
Sachverständigenwesen, Das — *Emil Schiff*. Technik u. Wirtschaft XII, 7.
Scheck — *H. Grossmann*, Der gesicherte, bestätigte oder garantierte Scheck. Zeitschrift für handelswissenschaftl. Forschung XIII, 5/6.
Sozialversicherung. Die S. und der Ausgleich von Rechten und Lasten in den Friedensverträgen. Technik u. Wirtschaft XII, 7.
Sozialisierung — *Edmund Fischer*, Was ist S.? D. Weltmarkt VII, 24.
 — *Soziale Technik als Grundlage der Sozialisierung*. Deutsch-Österreich. Volkswirt XI, 43.
Sozialisierungsproblem. Das S. in der Vergangenheit und Gegenwart. D. Weltmarkt VII, 22.
Sozialismus — *Wally Zerler*, Was soll der S.? Sozial. Monatshefte XXV, 17/18.
Sozialversicherung. Neue Verordnungen der S. Masius Rundschau XXXI, 6/7.
Staatsschuld, Die Aufteilung der S. im Friedensvertrag. Deutsch-Österr. Volkswirt XI, 44.

Geschäftliche Mitteilung.

Diesem Heft liegt ein interessanter Prospekt der Firma *Gründewalds Registrator Comp.* in Berlin sowie der neue *Portotarif*, herausgegeben vom Verlage, bei. Wir empfehlen diese Beilagen der besonderen Aufmerksamkeit unserer Leser.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Str. 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M. 6.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. $\frac{1}{4}$ Seite M. 355.—, $\frac{1}{2}$ Seite M. 175.—, $\frac{3}{4}$ Seite M. 87.50, $\frac{1}{8}$ Seite M. 43.75. Beilagen nach Übereinkunft.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH-UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR U. O. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE, PROF. AN DER KONSULARAKADEMIE U. HONORARDOZENT AN DER TECHNischen HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN GEBERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER VERLAGS- UND HANDELSDRUCKEREI HUGO SCHNEIDER, STUTTGART, CALWER STR. 35.

Bei Anfragen und Bestellungen wolle man sich auf die „Z. f. H. u. H.“ beziehen.

Organisation

Ältestes kaufmännisches Fachblatt für praktische Geschäfts- und Betriebsführung
1919 / XXI. Jahrgang



Unsere Zeitschrift bringt in monatlich zweimal erscheinenden Heften wertvolle Anregungen und zuverlässige kaufmännische Raterteilung für Büro- und Betriebs-Organisation, erspart dem Leser Arbeit, Zeit, Kosten und Verluste und fördert Umsatz und Gewinn.

★

BEZUGS- PREISE:

für ein Jahr: für ein Vierteljahr:

M 20.— durch den Briefträger . . M 6.—

M 22.40 durch Kreuzband M 6.65

Einzelne Hefte gegen Voreinsendung von M 1.—

»ORGANISATION« · VERLAGSGESELLSCHAFT M. B. H. · BERLIN SW 68

Von größter Wichtigkeit
für alle Export- u. Importhäuser in Handel u. Industrie, Handelskammern, Syndici, Banken usw. ist das in Vorbereitung sich befindliche

Privatrecht des Friedensvertrags

Mit den deutschen und ententestaatlichen Ausführungsbestimmungen / Unter Mitwirkung von hervorragenden Spezialisten erläutert von

LUDWIG ERLANGER

und

DR. KRACKENBERGER

Rechtsanwälte in München.

Zirka Mk. 12.—

Ohne die Genehmigung der Ausführungsbestimmungen der Siegerstaaten läßt sich eine praktisch voll verwertbare Darstellung der privatrechtlichen Wirkungen des Friedensvertrags nicht geben. Das Buch erscheint daher erst dann, wenn jene ergangen sind.

J. SCHWEITZER VERLAG
(ARTHUR SELLIER)
MÜNCHEN, BERLIN UND LEIPZIG

Handelshochschule Leipzig



Akademische Ausbildung von Kaufleuten und Handelslehrern * Beginn des Wintersemesters 29. Septbr., des Bücherrevisorenkurses 1. Oktbr. * Vorlesungsverzeichnis mit Aufnahmebedingungen (20 Pfg.) durch die Kanzlei

Das Büchlein

Der Postscheckverkehr

erläutert an praktischen
Musterbeispielen

gibt über alle Fragen erschöpfende Auskunft, behandelt Reisecheck, Sammelscheck u. Abbuchungsverfahren und ist daher ein

unentbehrliches Hilfsmittel
für den Postscheckverkehr

Preis bei Voreinsendung des Betrages 2 Mk., sonst Nachnahme 2,15 Mk. Zu beziehen vom Verfasser B. MAIER, Oberpostkassenbuchhalter, Konstanz. Bei Bestellung mit Zahlkarte oder Überweisung Konto 12693, B. MAIER, Konstanz, Scheckamt Karlsruhe.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim; Regierungsrat Professor Dr. GEORG OBST, an der Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Direktor u. o. Professor der Exportakademie in Wien.

HEFT 8

STUTTGART · NOVEMBER 1919

12. JAHRG.

Unsere Valuta.

Von Fritz Terhalle, Jena.

Der unerhörte Tiefstand unserer Valuta, wie wir ihn Mitte September erlebten, ist durch die neueste Kursentwicklung bereits überholt. Kein Mensch hätte früher jemals gedacht, daß die Reichsmark, die im Frieden in der Schweiz 1,23 Frs. kostete, bis auf 15 Cts. hätte sinken können; daß man sie in Holland mit $7\frac{1}{8}$ Cts., in New York mit 3 Cts. ausbieten mußte, ohne einen ausreichenden Absatz zu finden. Also ist das längst überholt, was uns als bedrohliche Möglichkeit an den Plakatsäulen unserer Großstädte in diesem Frühjahr entgegengehalten wurde: 1 Mark = 20 Pfennige. Heute heißt es: 1 Mark = 12 Pfennige!

Die erschreckende Lage wurde vor kurzem auch zum Gegenstand einer Interpellation in der Deutschen Nationalversammlung gemacht: der Reichsminister der Finanzen hat seinerseits fast zur gleichen Zeit der Nationalversammlung eine Denkschrift über das Problem zugehen lassen. Vor mehreren Wochen wurde ferner schon in einer vom Reichsfinanzministerium anberaumten Konferenz den Vertretern der Presse mitgeteilt, daß Maßnahmen erwogen würden, um der bedrohlichen Entwicklung Einhalt zu tun. Man ratet also allseits hinreichend genug; es fehlen nur noch die Erfolge der Taten. Aber wenn irgendwo, so gilt auf diesem heiklen Gebiete die Richtigkeit des Satzes, daß man über der Eile des Handelns, selbst in der bedrohlichsten Notlage, die Weile des Überlegens nicht vergessen soll.

Auf Grund der vulgären Anschauungen sind wir es ja gewohnt, daß alle Welt einen hohen Preis ohne weiteres verurteilt. Man denkt zu wenig daran, daß der Preis eine wirtschaftliche Mission hat, daß er in der Regel gerade deswegen hoch sein muß,

weil nur so Ordnung in den Markt hineingebracht werden kann. Diese regulierende Tätigkeit des Preises ist auch auf dem Gebiete der Valuta eine wirtschaftliche Notwendigkeit. Teure Devisen sind ein Mittel dagegen, daß wir am Auslandsmarkt mehr einzukaufen versuchen, als unserer Kauffähigkeit entspricht. Sie sind gleichzeitig das beste Mittel, eine Entschuldung gegenüber dem Auslande zu erreichen, indem sie einen kräftigen Anreiz dazu bieten, die Ausfuhr von wirtschaftlichen Werten so sehr als möglich zu steigern.

Das ist nun alles zwar sehr richtig, würde auch für die Gegenwart voll gelten, wenn nicht zwei wesentliche Voraussetzungen gegeben sein müßten, um auch jetzt dem schlechten Valutastande diese günstigen Wirkungen beizulegen. Tatsächlich ist es vielmehr so, daß die obigen Wirkungen der Entwertung unserer Währung heute für uns vernichtend werden können. Die Importbeschränkung durch den enormen Kurssturz bedeutet ja für uns eine erschwerte Möglichkeit unsere Wirtschaft wieder in Gang zu bringen, Menschen und Produktionsstätten ihre so lang vermißte ausreichende Nahrung zuzuführen. Was ferner die Ausfuhr anbelangt, so ist es doch in großem Umfange so, daß wir nur solche Güter exportieren können, die wir selbst dringend im Lande notwendig haben. Erschwert wird diese Situation noch dadurch, daß wir infolge unserer Kriegspreis-Politik und unserer Zwangsbewirtschaftung im Inlande einen Preisstand haben, der sich von dem ausländischen Preisniveau ganz wesentlich entfernt hat, der namentlich bei lebenswichtigen Gütern unter voller Berücksichtigung des Valutastandes oft den allerstärksten Anreiz zu einer volkswirtschaftlich gefährlichen Warenausfuhr bietet.

Das beruht zum großen Teil darauf, daß eben die Entwertung unseres Geldes im aus-

ländischen Zahlungsverkehr ganz ungleich größer ist als wie die Minderung ihrer Kaufkraft im Innern des Landes. Nach den fünf schweren Jahren, die hinter uns liegen, ist das nicht verwunderlich. Leider bietet auch die unmittelbare Zukunft keine Aussicht, daß diese abnormen Verhältnisse sich sehr schnell wesentlich ändern können. Sachverständige schätzen den Umlauf deutscher Noten im Auslande auf volle 15 Milliarden Mark; die ebendort aufgenommenen bald fälligen Kredite auf einen ähnlichen Betrag. Die Preisbildung für die Mark liegt demzufolge ganz beim Auslande. Denn es kann gar keine Rede davon sein, daß wir bei unserem dringlichen Importbedarf in der Lage wären, diese 15 Milliarden, die größte unmittelbare Gefahr für den Valutastand, mit Waren einzulösen. Ganz im Gegenteil, vom Inlande her, insbesondere über die unkontrollierbare Westgrenze, geht dauernd noch ein ungehemmter Strom von deutschen Banknoten ins Ausland, um dort zum Teil für ganz unnütze Waren, zum anderen Teil als Mittel der Steuerflucht verwandt zu werden. Unglücklicherweise fiel in diese sowieso schon besonders ungünstige Situation noch die — an sich durchaus erwünschte — Aufhebung der Devisenordnung, die infolge der nunmehr vom Staatszwang befreiten Nachfrage einen starken, ruckweisen Andrang zum Markte der ausländischen Zahlungsmittel mit sich brachte und diesen damit weiter zu unseren Ungunsten beeinflussen mußte. In welchem Umfange das der Fall war, haben ja schon die eingangs erwähnten Zahlen bewiesen. Es bleibt hier nur nochmals zu betonen, daß unser Valutastand „unter Druck“ stehen muß, wenn jederzeit Unmengen von Banknoten an den Auslandsmarkt kommen können, die unmöglich hinreichende ernsthafte Abnehmer vorfinden können.

Die Unhaltbarkeit dieser Situation wird nun glücklicherweise nicht nur im Inlande, sondern auch im Auslande empfunden, wenn auch dort noch nicht in ausreichendem Maße. Das Ausland, das neutrale wie das feindliche, beklagt sich schon gar eifrig über unser durch den Valutastand erzwungenes Dumping. Der nun gescheiterte Plan eines deutsch-englischen Clearinghouses war ja letzten Endes auch auf diese Dumping-Gefahr zurückzuführen. Schon vor Monaten schlug der schwedische Nationalökonom Gustaf Cassel in richtiger Erkenntnis der Gesamtlage eine internationale Valuta-Konferenz vor, die leider bis jetzt noch nicht verwirklicht worden ist. Auch in der eingangs erwähnten Denkschrift des Reichsfinanzministers wird der Gedanke aufs neue ausgesprochen und empfohlen.

Unsere Valutanot ist in der Tat eine internationale Frage. Denn will ein Land sich nicht den Zufälligkeiten der Bewertung ausländischer Zahlungsmittel bzw. seiner eigenen Valuta aussetzen, will es für seine eigene Produktion, wie überhaupt für seine ganze Wirtschaft einen „Valutaschutz“, eine Stabilitätsversicherung, dann hat es nur zwei Mittel: entweder es sperrt seine Grenzen, oder

aber es hilft mit, die wirkliche Valutamisere zu bannen, d. h. dafür zu sorgen, daß der Wechselkurs der maßgeblichen Länder auch der Ausdruck des inländischen Geldstandes ist. Es ist zu hoffen, daß die wirtschaftliche Einsicht die Entscheidung zwischen diesem Entweder — Oder zu geben hat, daß auch hier mit Hilfe des internationalen Kreditverkehrs und — der mit ihm vielfach eng liierten Valutenspekulation der dringend notwendige Ausgleich erzielt wird.

Damit ist schon auf das verwiesen, worauf es für uns im gegenwärtigen Augenblick vor allem ankommt, auf Auslandskredite. Auslandskredite müssen wir zunächst haben, um das an den ausländischen Börsen schwebende Notenmaterial „aufzunehmen und zu binden“. Wir bedürfen ihrer ferner, um Rohstoffe und Nahrungsmittel kaufen zu können, zwecks Wiederaufnahme unserer Arbeit. Noch aus einem dritten Grunde, den man bei aller Wichtigkeit der beiden erstgenannten nicht übersehen darf, können wir ausländische Kredithilfe nicht entbehren. Soll das internationale Warengeschäft wieder in Gang kommen, dann muß dafür Vorsorge getroffen werden, daß dieses Warengeschäft möglichst wenig spekulativ sei, daß der Kaufmann sichere kalkulatorische Unterlagen hat. Ob solche eintreten, hängt wesentlich davon ab, ob es uns gelingt, auf Grund von Auslandskrediten einen Kursausgleich zu erzielen, insbesondere mit Hilfe einer geschickten Devisenpolitik unserer Zentralnotenbank.

So sehr man auch die Unerläßlichkeit einer Auslandshilfe betonen mag, so notwendig ist es andererseits, nachdrücklich darauf hinzuweisen, daß uns die Auslandskredite nur über eine schwierige Uebergangszeit hinweghelfen können. Auf die Dauer stehen wir ja vor der Notwendigkeit, Auslandskredite wieder zurückzuzahlen. Daß diese Zahlung zum überwiegenden Teil — ganz abgesehen von den Vorschriften des Friedensvertrages — nicht durch Gold bewirkt werden kann, zeigt schon die Tatsache, daß wir insgesamt kaum noch viel mehr als 1 Milliarde Gold zur Verfügung haben. Die normalen Zahlungsmittel sind, wie auch früher, die Waren. Müssen aber Waren ins Ausland gebracht werden, so kann das in ausreichendem Maße nur dann geschehen, wenn auch ein privatwirtschaftlicher Anreiz gegeben ist. Sind nun im Inlande die Warenpreise verhältnismäßig mehr als im Auslande gestiegen, so ist die Ausfuhr davon abhängig, daß die Valuta entsprechend niedriger bewertet wird; diese ist, wenn man die letzten entscheidenden Ursachen ins Auge faßt, eigentlich nichts anderes als wie ein „Umrechnungskurs“.

Die Kursfrage ist somit auf die Dauer eine solche des inländischen Preis-Niveaus. So lange wir über dessen verhältnismäßige Gestaltung keine Gewißheit haben, so lange wir nicht wissen, wie im Inlande einerseits und andererseits im Auslande sich in Zukunft die Warenpreise stellen müssen, so lange tapfen wir auch in bezug auf die Zukunftsgestaltung unserer Valuta im Dunkeln. Immerhin versucht man doch erklärlicherweise nur allzugern, sich ein Bild von den Entwicklungstendenzen

zu machen, die wahrscheinlich einen entscheidenden Einfluß gewinnen werden. Da ist nun vorab in bezug auf das Ausland etwas festzustellen, was wir im Inlande unter dem Eindruck der eigenen Not sicherlich manchmal nicht genügend würdigen: Auch das Ausland kämpft nach wie vor mit einer erheblichen Teuerung. Die Indexziffern für England, die der „Economist“ veröffentlicht, waren im August 1919 6503, im Juli 1919 6450, Ende Juli 1918 6128, gegenüber 2566 Ende Juli 1914. Also auch in England besteht nicht nur die Kriegsteuerung unvermindert fort, sondern war in den letzten Monaten noch weiter im Fortschreiten! Von Interesse ist es auch, was vor wenigen Wochen die Frankfurter Zeitung (Nr. 506 vom 11. Juni 1919) aus Anlaß einer großen Arbeiterbewegung im englischen Baumwollbezirk berichtete, die damit endete, daß den Arbeitern neben einer Lohnerhöhung von 30% eine Arbeitszeit von 46 1/2 Stunden die Woche zugesichert wurde. An die Mitteilung dieser Tatsache wird die wörtliche Bemerkung geknüpft: „Was die Konkurrenzfähigkeit anbelangt, so sei erwähnt, daß die deutschen Anlagen recht modern sind, und daß das Lohnproblem nicht unlösbar ist, wenn man hört, daß ein englischer Spinnereiarbeiter zurzeit in der Woche 7 bis 9 Pfd. Sterl. an Lohn erhält, was zwar nach alter Parität „nur“ 140 bis 180 Mark, bei heutigen Verhältnissen aber gleich 420 bis 540 Mark bedeutet.“ Interessant ist es ja auch, daß die englische Industrie so starke Konkurrenz von der amerikanischen befürchtet. „Eingehende Untersuchungen und Berechnungen des United States Bureau of Mines über die Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Industrie haben ergeben, daß die amerikanische Eisen- und Stahl-Industrie in Afrika, Indien und Australien den Wettbewerb mit der englischen aufnehmen, in Südamerika und dem fernen Osten dagegen den Markt wahrscheinlich völlig beherrschen kann.“ (Vgl. Dipl.-Ing. zur Hedden: Lohnentwicklung in England und Amerika. Deutsche Allg. Zeitg. No. 339 vom 17. Juli 1919.) Jedenfalls ist sicher, daß die infolge des Krieges eingetretene Preisrevolution nicht nur für uns, sondern auch für alle industriell entwickelten Staaten eine außerordentliche Bedeutung hat; die aus ihr schließlich resultierende Dauerentwicklung ist heute noch nicht einigermäßen zu übersehen.

Völlige Unkenntnis besteht auch in bezug auf die Zukunft unserer eigenen so sehr darnieder liegenden und desorganisierten Volkswirtschaft. Nur so viel kann man mit einiger Sicherheit sagen, daß eine „normale“ Preisgestaltung fürs erste nicht zu erwarten ist. Es wird eben nicht von heute auf morgen möglich sein, alle die Hemmungen zu beseitigen, die infolge des Krieges für Produktions- und Verteilungsprozeß der Volkswirtschaft vorübergehend entstanden sind. Ja, darüber hinaus müssen wir auch damit rechnen, daß die zweite Quelle der Kriegsteuerung, die künstliche Geldschöpfung, vielleicht noch lange nicht versiegt. Mag auch der Staat seine Riesenanstrengungen bei der Ausschreibung von Steuern belohnt und sich nicht mehr genötigt sehen, die Papiergeldpresse in Bewegung zu

halten, eine künstliche Geldschöpfung ist damit noch nicht völlig unterbunden. So lange beispielsweise bei den Darlehnskassen Kriegsanleihen „ausgemünzt“ werden können, so lange müssen wir auch mit einer möglichen starken Inflation rechnen. Mag diese immerhin ungleich günstiger beurteilt werden können als die Kriegsinflation, denn sie erfolgt wohl zumeist im Dienste eines reproduktiven Konsums, aber zunächst wirkt sie, wie jede künstliche Geldschöpfung, preistreibend, zu alledem kommen dann noch die Folgen des heute in seiner Wirkung noch gar nicht sicher einzuschätzenden Friedensvertrages, der in seiner Ausführung Gratislieferungen an unsere siegreichen Kriegsgegner, deren Ausstattung auf unsere Kosten bedeutet.

Nach alledem ist es fast überflüssig zu betonen, daß die entscheidende, zur Parität führende Valuta-Aufbesserung nur möglich ist bei einer starken Preissenkung. Der Preisabbau bildet somit auch das A und O der Valuta-Politik. Gelingt es nicht, ihn durchzusetzen, dann bleibt nichts anderes übrig, als sich mit dem Gedanken einer dauernden Valuta-Verschlechterung abzufinden. Hilfe kann uns letzten Endes nur bringen: „Innere Ruhe, innere Ordnung, unermüdliche, geregelte Arbeit, strengste Sparsamkeit auf allen Gebieten“ (Valutadenkschrift).

Es ist vielleicht gut, um falschen Hoffnungen entgegenzutreten, im Zusammenhange darauf hinzuweisen, daß das so viel gepriesene und empfohlene Mittel der Steuern, nur sehr beschränkt uns helfen kann. Will man die zukünftigen großen Steuern als Mittel der Valuta-Politik in ihrer Dauerwirkung richtig einschätzen, so muß man von der Verwendung der Steuererträge ausgehen. Soweit die Steuereinnahmen vom Staate wieder ausgegeben werden — etwa für Kriegsanleihezinsen, Renten und Gehälter — sind sie nur Uebertragung und nicht Wegsteuerung von nomineller Kaufkraft. Diese letztere liegt nur dann vor, wenn das Reich und die sonstigen öffentlichen Körperschaften die ihnen im Steuerwege zufließenden Mittel benutzen, um solche Schulden zu tilgen, welche die Grundlage eines zirkulierenden Geldes sind. Werden die Steuereinnahmen endlich dazu benutzt, um die „Wiedergutmachung“ an unsere siegreichen Kriegsgegner zu ermöglichen, so bedeuten sie einerseits Uebertragung von Kaufkraft im Inlande — das Reich erwirbt im Wirtschaftsverkehr entstandene Forderungen auf das Ausland mit Hilfe der Steuern — andererseits aber — durch die effektive Warenleistung des Inlandes an das Ausland, aus der die ausländischen Zahlungsmittel entstanden, — entsprechende Entblößung des Inlandes von Waren. Der gleichbleibenden Geldnachfrage am heimischen Warenmarkte steht somit eine um die „Gratislieferung“ verminderte Gütermenge gegenüber; eine allgemeine Preissteigerungstendenz ist die unausbleibliche Folge.

Steuern und Anleihen können überhaupt nur diejenige „Inflation“ beseitigen helfen, die von den steuererhebenden Körperschaften selbst ausgegangen ist. Diese Inflation ist aber auch heute beinahe ge-

ringfügig gegenüber derjenigen, die infolge der allgemeinen „Einkommenssteigerung“ gegeben ist. Es ist eigenartig, wie oft das übersehen wird, obwohl man vor kurzem jeden Tag durch die Presse auf die Schwierigkeiten hingewiesen wurde, die unserem Export durch die absolute und relative Steigerung des Arbeitslohnes entstehen müssen. „Wir können nicht mehr exportieren, wenn die Löhne so unsinnig gesteigert werden,“ so hieß es stets und ständig — und dennoch nicht ganz richtig. Ob wir exportieren können hängt auf die Dauer nicht davon ab, wie hoch die Inlandspreise durch dieso stark gestiegenen Löhne gehen, sondern davon, ob wir im Inlande einen relativen Ueberfluß an einzelnen inländischen Gütern und relativen Mangel an ausländischen haben; ob es sich lohnt, Inlands- gegen Auslandsprodukte zu tauschen. Die Frage der Exportfähigkeit ist somit eine Frage der nationalen Produktivität. Offen bleibt allerdings, unter welchen Valutaverhältnissen der zwischenstaatliche Güteraustausch sich vollziehen muß.

Schließlich noch ein Wort über die Aufgabe unserer Valuta-Politik. Man kann sie vielleicht in eine Politik der Übergangszeit und eine solche der Wiederherstellung unserer Valuta zergliedern. In der Übergangszeit muß es das Streben sein, mit Hilfe von Auslandskrediten, einer geschickten Marktpflege insbesondere in Form einer weitsichtigen Devisen-Politik und unter Mithilfe einer Termin-Spekulation in ausländischen Valuten eine möglichst stabile Stabilität des Kurses und damit eine möglichst große Entlastung des Kaufmanns vom Valuta-Risiko zu erreichen. Daneben bleibt selbstverständlich die Notwendigkeit bestehen, die innere Wirtschaft wieder in Ordnung zu bringen, einem unnützen Luxus-Import ebenso wie einer Steuer- und Kapitalflucht entgegenzuwirken. Die schließliche Regelung unserer Valuta kann in bezug auf ihr Ziel keinem Zweifel unterliegen: Wollen wir als voll angesehene Mitglieder am Welt-handel teilnehmen, dann müssen wir auch mit einer vollwertigen Währung aufwarten können. Wir müssen somit auf die Dauer dahin streben, daß unsere Noten jederzeit wieder in Gold eingelöst werden. Das hat zur unerläßlichen Voraussetzung, daß wir vorher die Parität durch ein entsprechendes Preis-Niveau sicherstellen.

Das Preis-Niveau entscheidet letzten Endes über den Stand und die Zukunft unserer Valuta. Das muß man gerade in der Gegenwart wieder mit allem Nachdruck betonen, wo der Streit darüber, ob eine legale Devaluation zweckmäßig sei oder nicht, die Gemüter im In- und Auslande erregt. Der Staat mag gewiß Erhebliches leisten können, bei der Wiederherstellung unserer Valuta, aber er kann doch im wesentlichen nur eine beständige wirtschaftliche Entwicklung auf dem Gebiete des Geldwesens bestätigen. Die Valutanot ist in erster Linie eine allgemeine Wirtschaftsnot und erst in zweiter ein in gewissem Umfange selbständiges Problem.

Die Werbemittelprüfung.

Von E. Lysinski, Mannheim.

Veröffentlichung aus dem Betriebswissenschaftlichen Institut Mannheim.

Wenn ein Geschäftsunternehmen etwa mittelst eines Plakats Reklame für seine Waren machen will, so pflegt es folgenden Weg einzuschlagen. Es wendet sich an einen oder mehrere Plakat-künstler und läßt von ihnen auf Grund seiner Anweisungen einige Plakatentwürfe herstellen. Von diesen Entwürfen wählen dann die in Frage kommenden Personen der Geschäftsleitung, insbesondere der Reklamechef, nach ihrem persönlich-subjektiven Eindruck und Empfinden einen als den geeignetsten, besten und wirksamsten aus. Es ist schon eine Seltenheit, wenn ein dem Unternehmen fernstehender Reklamefachmann um ein Gutachten angegangen wird. Der ausgewählte Entwurf wird dann auf dem Wege der bekannten Reproduktionsverfahren in großer Auflage hergestellt und verbreitet oder ausgestreut, wie der technische Ausdruck lautet.

Dieses ganze Verfahren bietet nun aber keinerlei Gewähr, daß der gewählte Entwurf auch in der Tat der wirksamste ist.

Denn das Urteil eines Geschäftsangehörigen wird in vieler Hinsicht stets voreingenommen und somit getrübt sein. Ihm ist das im Plakat Dargestellte bekannt, für ihn hat es ein viel größeres und näher liegendes Interesse, als für einen dem Unternehmen völlig fernstehenden Käufer. Auf ihn wird es deshalb auch ganz anders wirken, als auf jenen. Und wenn er etwa glauben sollte, die Richtigkeit seiner Entscheidung nachträglich dadurch bestätigt zu finden, daß ihm das ausgeführte Plakat an der Säule oder Mauerwand unter allen als erstes in die Augen fiel, so gibt er sich wieder einer Selbsttäuschung hin. Er wußte ganz genau, daß es an diesem Tage, ja vielleicht sogar, daß es an dieser ganz bestimmten Stelle der Säule oder Wand sein mußte. Noch mehr, er suchte das ihm bereits bekannte Plakat geradezu an ihr. Ist es da verwunderlich, daß es ihm als erstes in die Augen fiel? Doch nicht im mindesten. Es wäre ihm auch vor allen übrigen aufgefallen, wenn es noch so schlecht gewesen wäre.

Der dem Unternehmen fernstehende Fachmann wird freilich schon unbefangener urteilen. Und zwar um so mehr, je weniger es seinen eigenen Anregungen entsprungen ist, je geringer die Gefahr ist, daß er in seine eigene Schöpfung „verliebt“ ist. Aber auch sein Urteil wird doch immer nur auf dem persönlich-subjektiven Eindruck fußen, den der Entwurf auf ihn gemacht hat. Eine sichere Gewähr der Zuverlässigkeit kann es ebensowenig beanspruchen.

Vielleicht ist mancher geneigt, den Einwurf zu machen, daß diese Schwierigkeit für jedes fachmännische Urteil besteht und unüberwindlich ist. Mit Unrecht, das ist durchaus nicht der Fall. Eine fachmännisch richtig durchgeführte chemische Analyse ist völlig einwandfrei und wird dasselbe Ergebnis zeigen, ganz gleich von welchem Chemiker ich sie vornehmen lasse. Ihr Ergebnis ist unabhängig von der Person des Prüfenden; es ist objektiv.

Das geschilderte übliche Verfahren bei der Auswahl von Plakatentwürfen bringt es mit sich, daß gar oft für die Ausführung und Ausstreuerung wirkungsloser Plakatentwürfe Hunderte ja Tausende von Mark nutzlos ausgegeben werden.

Die Praxis hat diesen Mangel auch schon häufig und empfindlich gefühlt und Mittel zu seiner Linderung ersonnen. Als ein solches Mittel hat sie insbesondere das Verfahren der Erfolgsstatistik oder Erfolgskontrolle ausgebildet und hauptsächlich bei der Inseratenreklame zur Anwendung gebracht. Aber es kann doch kein Streit darüber bestehen, daß die Erfolgsstatistik ein recht unvollkommenes und vor allem teures Verfahren ist. Denn sie deckt den Brunnen erst zu, wenn das Kind bereits hineingefallen und ertrunken ist. Oder sie gleicht, um ein anderes Bild zu brauchen, dem Verfahren eines Brückeningenieurs, der zunächst aufs Geratewohl eine Brücke baut, einen Zug hinüberfahren läßt, aus dem Zusammenbrechen der Brücke schließt, daß sie nicht stark genug war und nun erst eine tragfähigere und brauchbare Brücke herstellt.

Solche Erwägungen drängen doch geradezu die Frage auf, ob es denn wirklich kein sicheres und zuverlässiges Mittel gibt, um im Voraus, d. h. vor Aufwendung großer Unkosten zu entscheiden, ob ein Reklamemittel wirksam sein wird, oder welcher von verschiedenen Entwürfen nun den größten Erfolg verspricht.

Es gibt in der Tat solche Mittel. Die moderne Reklamepsychologie und die auf ihr fußende Werbewissenschaft vermögen diese Aufgabe heutzutage bereits zum großen Teil zu lösen und zwar dadurch, daß sie das subjektive Urteil des Einzelnen durch das objektive Ergebnis des Experimentes ersetzen. Wir wollen im folgenden versuchen, ein Bild von dem Wesen dieser modernen Prüfungsverfahren zu entwerfen.

Der unmittelbare Zweck aller Reklame ist eine ganz bestimmte psychologische Wirkung komplexer Art, die man ihrem allgemeinen Charakter nach kurz als Beeinflussung bezeichnen kann. Die Reklamebeeinflussung ist seelisch ein einheitlicher und in sich zusammenhängender Vorgang. Das hindert natürlich nicht, ihn in wissenschaftlicher Analyse in eine Reihe von Teilvorgängen zu zerlegen.

Die Werbung oder Reklame beginnt mit einer Einwirkung auf die Sinnesorgane, wir wollen sie kurz Sinneswirkung nennen. Was nicht auf die Sinnesorgane wirkt, kann auch nicht Reklamemittel sein. Die Sinneswirkung ist daher der erste und grundlegendste Teilvorgang der Reklamewirkung.

Was durch die Sinne auf das Bewußtsein einwirkt, braucht noch nicht beachtet zu werden. Es ist wohl perzipiert, braucht aber darum noch nicht apperzipiert zu sein, wie der Fachausdruck lautet. Oder noch anders ausgedrückt, das Bewußtseinsfeld ist stets größer als das Aufmerksamkeitsfeld. Alle Sinnesindrücke aber, die wir nicht beachten, denen wir keine Aufmerksamkeit zuwenden, können niemals eine Werbewirkung entfalten. Dazu kommt, daß auf unser Bewußtsein so viele Reklamemittel und -maß-

nahmen eindringen, daß wir unmöglich allen Beachtung schenken können. Ein wirksames Werbemittel muß daher so beschaffen sein, daß es nicht nur auf die Sinne einwirkt, sondern auch die Aufmerksamkeit in hohem Grade erregt und fesselt. Die Wirkung auf die Aufmerksamkeit, oder kurz die Aufmerksamkeitswirkung ist daher der zweite wichtige Teilvorgang aller Reklamewirkung.

Wenn das mit Aufmerksamkeit Wahrgenommene werbewirksam werden soll, so muß es weiterhin verstanden werden. Die bildliche Darstellung, der Text usw. müssen im Beschauer diejenigen Vorstellungen wachrufen, die sie zum Ausdruck bringen. Ja sie müssen darüber hinaus noch eine Reihe weiterer anschließender Vorstellungen (Assoziationen) auslösen, um ihren Zweck zu erreichen. Solche Vorstellungen beziehen sich etwa auf die Vornehmheit und Solidität des betreffenden Geschäftshauses, auf die Vorteile des Kaufes usw. Man kann diese Wirkung auf das Vorstellungsleben des Beschauers kurz die Vorstellungswirkung nennen.

Nur in den seltensten Fällen ist ein Werbemittel auf unmittelbare Wirkung berechnet. Man begibt sich doch z. B. nicht sofort, nachdem man ein Inserat gelesen oder ein Plakat gesehen hat, in das betreffende Geschäft, um die angebotenen Waren zu kaufen. In den meisten Fällen erfolgt der Kauf erst zu einer viel späteren Zeit, sei es, daß man seine Einkäufe erst später vornimmt, sei es, daß man für das Angebot zurzeit keinen Bedarf hat oder aus sonst welchen Gründen. Die meisten Werbemittel würden daher einen wesentlichen Teil ihrer Wirksamkeit einbüßen, wenn sie sich nicht auch dem Gedächtnis des Publikums einprägen. Für die Mehrzahl aller Werbemittel bildet somit die Wirkung auf das Gedächtnis oder kurz ihre Gedächtniswirkung einen wichtigen Bestandteil ihrer Wirksamkeit.

Empfindungen, Wahrnehmungen und Vorstellungen einerseits und Gefühle andererseits sind im Bewußtsein eng miteinander verknüpft. Alle Empfindungen, Wahrnehmungen und Vorstellungen sind von mehr oder weniger starken Gefühlen begleitet. Die Sinneswirkung, die ein Reklamemittel ausübt, wird daher auch stets gewisse Gefühle zur Folge haben. Und zwar werden es im wesentlichen, wenn auch nicht durchweg, sogenannte elementarästhetische Gefühle sein, die auf der Wirkung der einfachen Raum- und Farbverhältnisse beruhen. Ebenso werden auch die durch das betreffende Werbemittel ausgelösten Vorstellungen von einer Reihe von Gefühlen begleitet sein. Man denke an eine humoristische oder grausige Darstellung, an die Gefühle, die sich mit dem Wunsch verknüpfen, den angebotenen Gegenstand zu besitzen usf. Die Gefühlswirkung ist daher ein weiterer integrierender Bestandteil oder Teilvorgang jeder Reklamewirkung. Ja, sie ist sogar ein außerordentlich entscheidender Bestandteil. Denn Gefühle haben als Motive einen bestimmenden Einfluß auf den Willen, und zu einer Willenshandlung, nämlich zum Kauf, will ja die geschäftliche Reklame beeinflussen.

Der letzte Zweck, auf den alle geschäftliche Werbung hinzielt, ist, wie eben gesagt, das Anlocken

und Beeinflussen zum Kauf. Damit ergibt sich die Wirkung auf den Willen, die wir kurz Suggestiv- oder Willenswirkung nennen wollen, als der wichtigste Teil- und Endprozeß der Reklamewirkung, auf den alle übrigen Wirkungsarten gewissermaßen angelegt sind und hinzielen.

Jede dieser verschiedenen Seiten der Reklamewirkung, von denen natürlich je nach dem besonderen Zweck bald diese, bald jene im Vordergrund steht, können wir heute im psychologischen Experiment planmäßig untersuchen und ihrem Grade nach bestimmen; und zwar sowohl für das Werbemittel als einheitliches Ganzes, wie für jedes seiner Bestandteile, also seiner Faktoren und Elemente¹⁾.

Dabei erwachsen der Reklamepsychologie zwei Hauptaufgaben: 1. die Erforschung der allgemeinen Gesetze der Reklamewirkung und die Prüfung konkreter Reklamemittel. Man wird diese beiden Aufgabengebiete vielleicht zweckmäßig als Reklameforschung und Reklameprüfung kennzeichnen. Auch Werbeforschung und Werbeprüfung oder Werbemittelprüfung besagt dasselbe.

Ein Ergebnis der Reklameforschung ist etwa die Tatsache, daß die $4 \times \frac{1}{4}$ seitige Annonce eine größere Gedächtniswirkung hat als die einmal ganzseitige, daß eine Annonce rechts oben der Seite das Gedächtnis doppelt so nachhaltig beeinflusst als links unten (Münsterberg) usf., daß ein Schaufenster mit Preisauszeichnung wirkungsvoller ist als ohne Preisauszeichnung²⁾ usf. Denn hier handelt es sich um Tatsachen, die nicht für diese oder jene ganz bestimmte Annonce, nicht für dieses oder jenes ganz bestimmte Schaufenster, sondern unter sonst gleichen Umständen für jede Annonce, für jedes Schaufenster gelten. Kurz, hier handelt es sich um allgemeine Gesetze.

Anders ist die Aufgabe der Reklameprüfung. Sie will nicht allgemeine Gesetze finden, sondern konkrete Einzelbestimmungen vornehmen. Für sie ergeben sich im wesentlichen ebenfalls zwei Aufgabengebiete.

Einmal die Prüfung, d. h. Vorherbestimmung der Wirkung konkreter einzelner Werbemittel und die sich hieranschließende Auswahl des wirksamsten Entwurfes und die Aufstellung von Verbesserungsvorschlägen. In diesem Sinne ist die Werbemittelprüfung Erfolgsprognose und Erfolgstechnik. Wir wollen diese Aufgabe der Werbemittelprüfung kurz als Wirkungsprüfung bezeichnen.

Die zweite Aufgabe der Werbemittelprüfung besteht in der Prüfung konkreter Werbemittel auf ihre Verwechslungsmöglichkeit mit bereits eingeführten, wie sie durch die rechtlichen Verhältnisse der Werbung (Warenzeichen- und Musterschutz) bedingt ist.

Hier gilt es etwa durch exakte Versuche zu ermitteln, ob ein Warenzeichen nicht die Gefahr der Verwechslung mit einem bereits rechtlich geschützten in sich schließt und somit gesetzlich unzulässig ist. Diese zweite Aufgabe der Werbemittelprüfung mag Zulässigkeitsprüfung genannt werden.

Die Werbemittelprüfung steht, wie man leicht ersieht, auf dem Uebergang zwischen wissenschaftlicher Forschung und Praxis. Sie dient in erster Linie und unmittelbar der Praxis.

Einige Worte mögen noch den Beziehungen der Reklameforschung zur Reklameprüfung gewidmet sein. Es kann keine Frage sein, daß die Reklameforschung durchweg von grundlegender Bedeutung für die Reklameprüfung ist. Ueberall da, wo bestimmte Verhältnisse bereits allgemeingesetzlich erforscht sind, macht die Kenntnis des allgemeinen Gesetzes die Prüfung des konkreten Einzelfalles überflüssig. Er läßt sich ohne weiteres aus dem allgemeinen Gesetz ableiten. Andererseits bereitet die Reklameprüfung auch wieder die Reklameforschung vor; denn im Gebiete der Erfahrungswissenschaften, zu denen ja Reklamepsychologie und Werbewissenschaft gehören, lassen sich allgemeine Gesetze nur induktiv aus den Einzelfällen gewinnen.

Zur Erfüllung der wichtigen wirtschaftlich praktischen Aufgabe der Werbemittelprüfung hat sich das Betriebswissenschaftliche Institut an der Handelshochschule Mannheim eine besondere „Untersuchungsstelle für Werbewirkung“ eingegliedert und in engste Verbindung mit seinem „Wirtschaftspsychologischen Laboratorium“ gesetzt. Eine kurz umrissene Schilderung dieser Einrichtung befindet sich im vorangegangenen Hefte dieser Zeitschrift. Ich kann es deshalb unterlassen, mich nochmals über sie zu verbreiten.

Dagegen soll hier in Ergänzung jener Ausführungen die Bedeutung der dort aufgeführten Hilfsmittel und Apparate für die Werbemittelprüfung und ihre Methodik an einigen Beispielen erläutert werden. An einigen Beispielen, denn es kann nicht Aufgabe dieses Artikels sein, eine genaue Kenntnis der Apparatur zu vermitteln oder gar eine eingehende Anleitung zur selbständigen Handhabung der Methoden zu geben. Dazu bedürfte es eines besonderen Werkes oder einer Semestervorlesung in Verbindung mit einem Praktikum. Was ich innerhalb des kurzen zur Verfügung stehenden Raumes zu tun vermag, kann nur darin bestehen, ein Bild, eine ungefähre Vorstellung von dem Wesen, den Aufgaben und Verfahren der Werbemittelprüfung zu geben.

Wir wenden uns zunächst der Wirkungsprüfung zu. Sie umschließt zwei Aufgaben. Sie hat einmal die Wirkung zu ermitteln, die das Werbemittel rein für sich ausübt, d. h. losgelöst aus seiner natürlichen Umgebung, abgesehen von der Stelle, an der es in Erscheinung tritt. Nach der Terminologie des schon vorhin zitierten Aufsatzes über „Die Analyse und Konstitution der Werbemittel“ handelt es sich hier um die Prüfung des Werbematerials. Da die Bezeichnung Prüfung des Werbematerials indessen mißverständlich ist, möchte ich diese Aufgabe der Werbemittelprüfung lieber als Wirkungsprüfung im

¹⁾ Ueber die Begriffe Werbefaktor und Werbeelement vgl. den Artikel Lysinski-Seyffert „Die Analyse und Konstitution der Werbemittel“ im vorletzten Heft der Z. f. H. u. H.

²⁾ Vgl. den Artikel des Verfassers „Zur Psychologie der Schaufensterreklame“ in Heft 1/3 der Z. f. H. u. H. 1919. Weitere Beispiele für Reklamegesetze finden sich in den Artikeln des Verfassers „Zur Psychologie der Wortmarkenreklame I u. II“ der gleichen Zeitschrift.

engeren Sinne bezeichnen. Zweitens wird es sich bei der Wirkungsprüfung darum handeln, die Werbewirkung des Platzes festzustellen, an dem das Werbemittel in Erscheinung treten soll. Man wird dieses Aufgabengebiet der Wirkungsprüfung die Plazierungsprüfung nennen können. Die Wirkungsprüfung im weiteren Sinne ist also entweder Wirkungsprüfung im engeren Sinne oder Plazierungsprüfung.

Bei der Schilderung der Wirkungsprüfung im engeren Sinne will ich mich der größeren Anschaulichkeit wegen auf einen wichtigen und typischen Spezialfall, auf die Plakatprüfung beschränken. Was ich dabei vom Plakat sage, gilt indessen mit einigen Abänderungen auch für fast jedes andere Werbemittel.

Denken wir uns also einmal den Fall, es läge eine Reihe von Plakatentwürfen zur Prüfung vor und es käme darauf an, durch wissenschaftliche Versuche den wirkungsvollsten herauszufinden. Wo kann das Experiment da einsetzen und wie wird es verfahren?

Beginnen wir mit der Sinneswirkung. Im Gegensatz etwa zum Inserat ist das Plakat auf Fernwirkung berechnet. Ein Plakat, dessen wesentliche Bestandteile man nicht mindestens in einer Entfernung von 50 m zu erkennen imstande ist, hat seinen Zweck verfehlt; es mag im übrigen noch so vortrefflich sein. Hier hätten wir schon einen Punkt, an dem die Prüfung einsetzen kann. Durch Versuche läßt sich leicht bestimmen, ob die bildliche Darstellung und die zur Wirkung unerläßlichen Teile des Textes auf diese Entfernung normalerweise noch deutlich erkennbar sind, oder wieviel sie hinter dieser Anforderung zurückbleiben oder sie überschreiten. (Erkennbarkeitsprüfung bei normaler Beleuchtung.) Je günstiger das Ergebnis dieser Prüfung ausfällt, umso besser wird unter sonst gleichen Umständen der betreffende Entwurf sein.

Zur Prüfung der Erkennbarkeit der Schrift auf die erforderliche Entfernung wird oft nicht einmal ein besonderer Versuch erforderlich sein. So kann man z. B. schon aus den allgemeinen Ergebnissen der Reklameforschung — und das mag als Beispiel für ihre grundlegende Bedeutung für die Reklameprüfung dienen — vorausberechnen, daß eine einfache und deutliche schwarze Schrift auf weißem Grunde mindestens eine Höhe von 7,5 cm und eine Strichdicke von 1,5 cm haben muss ($D = 50$ der Snellenschen Tafeln), um dieser Anforderung zu genügen. Wo solche allgemeinen Erfahrungen dagegen nicht vorliegen und das ist bei dem heutigen noch relativ unentwickelten Forschungsstande zumeist der Fall, da ist natürlich ein besonderer Versuch unerläßlich.

Die Erkennbarkeit eines Plakates muß weiter auch von dem Wechsel der Tageshelligkeit möglichst unabhängig sein. Ein Plakat, das nicht nur im hellen Tageslicht, sondern auch noch in der Dämmerung deutlich erkennbar bleibt, übt seine Wirksamkeit über eine längere Tageszeit aus und ist somit besser. Nun zeigen die Erfahrungen der allgemeinen Psychologie, daß die Erkennbarkeit der Farben durch ab-

nehmende Helligkeit in verschiedenem Grade beeinträchtigt wird. Im hellen Tageslicht z. B. leuchten am meisten die roten und gelben Farbtöne, in der Dämmerung dagegen die grünen und blauen. Somit kann hier wieder die Prüfung ansetzen. Es kann durch Versuche ermittelt werden, bei welcher Helligkeit die wesentlichen Bestandteile des Plakats eben erkennbar werden. Je geringer die dann erforderliche Helligkeit ist, als umso besser wird man wieder das Plakat ansprechen dürfen. (Erkennbarkeitsprüfung bei Dämmerlicht.)

Die Erkennbarkeit farbiger bildlicher Darstellungen und Schriften ist nicht nur von der Helligkeit, sondern auch von der Zusammensetzung des Lichtes abhängig. Ein Plakat, das eine möglichst lange Zeit des Tages wirksam bleiben soll — und je mehr das der Fall ist, umso besser ist es — muß daher auch noch des Abends bei Gas- oder elektrischer Beleuchtung auf möglichst weite Entfernung erkennbar bleiben. Auch hier läßt sich durch eine Reihe von Versuchen leicht ermitteln, inwieweit die einzelnen Entwürfe dieser Anforderung genügen. (Erkennbarkeitsprüfung bei künstlicher Beleuchtung.)

Damit sind einige Beispiele für die Prüfung der Sinneswirkung eines Plakats gegeben. Es sind bei weitem nicht alle Momente auf die sie sich erstrecken kann. Aber Vollständigkeit ist ja hier nicht unsere Aufgabe.

Eins mag jedoch noch erwähnt werden. Die Prüfung erstreckt sich, wie man schon aus diesen Beispielen ersieht, zumeist nicht auf das ganze Plakat als solches (Totalprüfung), sondern nur auf einzelne seiner Bestandteile (Faktoren oder Elemente), aus denen sich dann die Gesamtwirkung aufbaut (Partialprüfung). Für diesen Zweck ist es häufig erforderlich, die einzelnen Bestandteile, auf die es gerade ankommt, aus dem Plakat herauszuanalysieren und für sich zu prüfen. Hierzu stehen mannigfache Hilfsmittel zu Gebote. Ich beschränke mich auf den Fall der Herauslösung von Farben.

Das geeignetste Mittel hierzu ist der Ostwaldsche Farbenatlas. Er ist das wissenschaftlich vollkommenste Farbenwerk, das wir zurzeit besitzen. Der vollständige Atlas enthält ca. 2500 Farbtöne auf über 100 Tafeln in wissenschaftlicher und zahlenmäßig abgestufter Systematik geordnet. Ihm kommt eine große Bedeutung auch für die Werbewissenschaft zu, so daß es geradezu unglaublich klingt, daß er kürzlich in einer Reklamezeitschrift¹⁾ durchaus abfällig beurteilt wurde.

Mit Hilfe des Ostwaldschen Farbenatlas ist es ein Leichtes, die auf einem Plakat vorkommenden Farben genau zu bestimmen, die entsprechenden Farbkärtchen herauszunehmen und die in Frage kommende Prüfung an ihnen vorzunehmen. Zeigt ein Plakat etwa dunkelblaue Schrift auf hellgrünem Grunde und handelt es sich um die Bestimmung der Entfernung, in welcher eine Schrift von diesem Farbton auf diesem Grunde normalerweise noch lesbar ist, so

¹⁾ Seidels Reklame 1919.

werde ich folgendermaßen verfahren. Ich suche mir die betreffenden Farbtöne aus dem Atlas heraus, schneide mir aus dem gefundenen Dunkelblau einen sogenannten Snellenschen Haken (E), wie er zur Prüfung der Sehschärfe benutzt wird, befestige ihn drehbar auf dem gefundenen hellgrünen Kärtchen und nehme nun die Prüfung der Sehschärfe für diese besondere Farbenzusammenstellung vor. (Erkennbarkeitsprüfung farbiger Schriften.) Nach dem Ergebnis dieser Prüfung werden sich wieder die verschiedenen Entwürfe bewerten lassen. Andererseits ermöglicht diese Prüfung auch die Vornahme von Verbesserungen. Erweist sich etwa die geprüfte Farbenkombination als ungünstig, so wird es darauf ankommen durch Versuche mit anderen Farbtönen eine auf weitere Entfernung erkennbare Zusammenstellung zu finden.

Dem gleichen Zweck wie der Ostwaldsche Farbenatlas dienen die Baumannschen Farbentontkarten und Farbentontblocks, die nach einem anderen System geordnet ca. 1400 Farben enthalten. Es mag jedoch nicht unerwähnt bleiben, daß das Baumannsche Farbensystem nicht die gleiche wissenschaftliche Genauigkeit und Gründlichkeit besitzt, wie das Ostwaldsche.

Zu Zwecken der Farbenbestimmung und Analyse kann schließlich auch der Kallabsche Farbenanalysator gebraucht werden. Er besteht aus einem System übereinander liegender und um eine gemeinsame Achse drehbarer farbiger Zelluloidscheiben. Das Herausnehmen der einzelnen Farbtöne ist jedoch bei ihm nicht möglich.

Die soeben besprochenen Hilfsmittel dienen außer den genannten auch noch anderen Zwecken. Sie sind überhaupt sehr vielseitig verwendbar. Ich komme auf einen solchen Fall später noch zurück.

(Schluss folgt)

Das internationale Arbeiterwanderungsproblem und der Friedensvertrag.

Von Waldemar Zimmermann, Berlin.

Der Weltbedarf an Arbeitsleistung und Arbeitern wird gewiß in Zukunft sehr stark werden. Nach den 4 bis 5 Jahren Menschen- und Gütervernichtung, bei gleichzeitiger Entziehung von 80 Millionen der kräftigsten Männer aus der produktiven Arbeit sind die Kulturstaaten trotz der Steigerung ihrer Technik viel ärmer und von Vorräten entblößter denn je. Man denke nur an die Knappheit der Kohlen, der Lebensmittel, der Fahrzeuge, der Baustoffe und vieler wichtiger Rohstoffgruppen; überall müssen die Lager wieder aufgefüllt, muß gebaut, muß erneuert und repariert werden. Das bedeutet Arbeit die Fülle. Dem steht ein Rückgang der durchschnittlichen menschlichen Arbeitsleistung gegenüber, der teilweise durch psycho-physische Nachwirkungen der Kriegszeit, teilweise aber durch die Verkürzung der Arbeitszeit auf 8 Stunden verursacht ist. Wenn die Welt wie früher leben will, wird die verfügbare Zahl der Arbeitskräfte kaum zureichen, um den entsprechen-

den Bedarf zu decken. Freilich wird dieser Bedarf sich fürs erste besonders auf Erzeugnisse der sog. Urproduktion, auf bergbauliche, land- und forstwirtschaftliche, Plantagen- und Fischereierzeugnisse erstrecken: Die Welt hungert nach Rohstoffen, nach Brennstoffen, nach Früchten und Vieh und nach Transportleistungen. Es wird also eine ganz überwiegende Nachfrage nach „groben“, „ungelehrten“ Arbeitskräften für die schwere, rauhe Arbeit in Wald und Feld, in Stein und Erde, in Wind und Wetter, unter „unzivilisierten“ Lebensbedingungen vielfach in allen Ländern eintreten. Die Arbeiterschaft der Kulturstaaten ist aber infolge der Industrialisierung und Verstädterung, auch infolge der fortschreitenden Volksbildung immer mehr der groben Handarbeit, zumal im Freien, entwöhnt und auch innerlich entfremdet worden. Deutschland brauchte beispielsweise vor dem Kriege jährlich etwa 1 Million ausländische Wanderarbeiter für Landwirtschaft, Berg- und Erdarbeiten. Und in der deutschen Revolutionszeit hat sich gezeigt, daß, während in den Städten die Erwerbslosen sich drängten, draußen für die grobe Arbeit auf dem Lande, in den Forsten und vor der Kohle die nötigen Kräfte fehlten. Ähnliche Beobachtungen macht man in anderen vorgeschrittenen Industriestaaten. Städtische Arbeiter, angelernte Arbeiter und Arbeiterinnen in Massen, aber Mangel an vollausgebildeten, hochqualifizierten Fach- und Spezialarbeitern einerseits und an Grob- und Schwerarbeitern, zumal für Freiluftarbeit, andererseits. Die Welt aber braucht letztere, wie gesagt, besonders in den nächsten Jahren viel mehr als jene „Teil-“ und „Futterarbeiter“. Ein deutliches Symptom dafür ist die noch viel stärkere Lohnsteigerung für die eben genannte Arbeiterschaft im Vergleich zu den angelernten Hilfs- und Facharbeitern der Städte.

Damit liegt auf der Hand, daß eine gewaltige Umschichtung der Arbeiterschaft wohl oder übel in der nächsten Zeit erfolgen muß, da die Technik so schnell nicht die Arbeitsprozesse der groben Arbeit umbilden und für verfeinerte Teilarbeitskräfte paßgerecht machen kann. Die großen Rohstoff- und Nahrungsproduktionsgebiete der Erde werden Arbeitskräfte in großer Zahl ansaugen und damit einen starken Impuls zu Arbeiterwanderungen geben. Diese zu erwartende starke Bewegungserscheinung in der Arbeiterwelt wird von der anderen Seite einen ebenso kräftigen Anstoß erfahren, nämlich von den sozialen Druckgebieten der städtischen und industriellen Arbeitslosigkeit. So groß der Gebrauchsgüterbedarf ist, so stehen doch einer regelmäßigen und angespannten industriellen Erzeugung für die nächste Zeit sehr starke Hindernisse im Wege. Einmal die politische Unruhe und Unsicherheit, sowohl außen- wie innerpolitisch, sodann die Arbeitererregung und die chaotische Lohn- und Preisentwicklung im Zusammenhang auch mit der Währungskrisis, die jede Kalkulation von langer Hand, die zuverlässige Absatzschätzung und eine sichere Außenhandelspolitik in vielen Fällen unmöglich macht, endlich — damit schließt sich der *circulus vitiosus* — der Roh-, Kohlen- und Transportmangel.

Jedenfalls liegen die Verhältnisse für uns in Deutschland so peinlich. Der Rückgang der Arbeitslosenziffern darf uns nicht täuschen. Gewiß haben wir heute nicht mehr die reichliche Million fest eingetragener Arbeitslosen, die im März und April 1919 noch die Reichserwerbslosenunterstützung beanspruchten. Der Prozentsatz der arbeitslosen Mitglieder in den berichtenden Gewerkschaften war nach der letzten Vierteljahrsstatistik, die abgeschlossen vorliegt, Ende Juni 1919 auf 2,3% gegenüber 5,2% Ende April gesunken und hat sich in den Sommermonaten noch günstiger gestellt. Aber wir dürfen nicht vergessen, daß sehr viele Betriebe infolge des gesetzlichen Zwanges der Demobilisierungsverordnung mit Arbeitskräften übersetzt sind, die sie gar nicht ausreichend beschäftigen können. Diese werden bald abgestoßen werden, sobald die gesetzliche Möglichkeit vorliegt, zumal viele Betriebe seit Monaten mit Unterbilanz arbeiten und Abteilungen stillzulegen begonnen haben. Das wird sich im Winter infolge der Kohlen- und Transportnot noch verschärfen. Rechnet man dazu die Hunderttausende von heimkehrenden Kriegsgefangenen, für die gemäß Gesetz Arbeitsplätze freigemacht werden müssen, so ist das Bild der kommenden Arbeitslosigkeit in Deutschland bedenklich düster. Werden nun nach der Friedensvertrags-Ratifikation noch die verschiedenen rohstoff- und nahrungsmittelreichen Grenzgebiete vom Reiche abgetrennt, während ein großer Teil der Einwohner- und Beamenschaft, die nicht zum Feinde mit übergehen will, in das deutsche Mutterland zurückströmt, so kann man sich die drohende Übersetzung des Arbeitsmarktes bei immer knapperer Produktions- und Ernährungsbasis im nächsten Jahre nicht ernst genug ausmalen.

Und um Deutschland herum, in Oesterreich, in Ungarn, in Polen, sieht es auf dem Arbeitsmarkt noch viel trauriger aus. Aber auch in den Siegerstaaten stellen sich die Verhältnisse infolge der langen Zerrüttung der Volkswirtschaft durch den Krieg meist recht ungünstig, vor allem in Italien. Auch die neutralen Staaten leiden infolge des Kohlenmangels und des Hochstandes ihrer Währung, die zwar die Einfuhr erleichtert, aber die regelmäßige Ausfuhr nach den Staaten mit schlechtem Kursstande lähmt; nur für Schiebergeschäfte ist das ein gedeihlicher Boden. England ist durch seine Bergarbeiter-, Eisenbahner- und Transportarbeiterkrisen auch in keinem ungestörten Produktionsaufschwung, Frankreich noch zu schwach, noch kriegsstarr, noch nicht elastisch genug, um sein Transportwesen und seinen Wiederaufbau in flotten Gang zu bringen. Kurzum, in Europa sieht es für die Industrie- und Handelsarbeiter und ihre Arbeits- und Erwerbsmöglichkeiten auf einige Zeit, in manchen Ländern vielleicht sogar noch auf einige Jahre, nicht verlockend aus. In Nord- und Südamerika, in Afrika und Australien liegen die Schwerpunkte der Urproduktion und des Arbeitskraftbedarfs für die kommenden Jahre, wenn auch vereinzelte amerikanische Berufe ebenfalls an Arbeiterüberfluß leiden. Immerhin, dort ist noch

Lebensspielraum für solche, die sich vor keiner Arbeit scheuen und anzupacken wissen.

Angesichts dieser Druckverteilung in der weltwirtschaftlichen Atmosphäre ist mit einem starken Abströmen des beschäftigungslosen Arbeiterüberflusses aus Mitteleuropa nach Uebersee zu rechnen. Zu Hause lehnen die zivilisierten Fach- und Teilarbeiter es ja meist ab, zu grober Hand- und Landarbeit „herabzusteigen“. Als Auswanderer in fremden Ländern kennen sie solche Scheu meist nicht mehr; da fügen sie sich der bitteren Notwendigkeit, um überhaupt erst einmal wieder Boden unter die Füße zu bekommen. Der Abstrom mitteleuropäischer Arbeiter wird in den besiegten Staaten vielfach noch durch die drückenden Steuerlasten, die das Leben in der Heimat kümmerlich und sauer machen, verstärkt werden. Schon heute drängen sich an den Auskunftsältern der 30 über Deutschland verteilten Unterstellen des Reichswanderungsamtes die Menschen, um sich über die Auswanderungsmöglichkeiten und über die zu erhoffende Zukunft jenseits des Wassers zu unterrichten.

Die Ziffer von 20 Millionen Menschen, die Deutschland nach der Abtrennung der Randgebiete und der Durchführung der lähmenden Friedensbedingungen künftig zu viel in seinen Grenzen haben und nicht ernähren können soll — die Ziffer ist von dem Landbauverständigen Dr. Büsselberg zur Empfehlung seiner Meliorationspläne zuerst ausgesprochen und jüngst von Prof. Wilbrandt zur Unterstützung seiner Agrarsozialisierungspläne wiederholt worden — ist zwar haltlos, da sehr viel von unserer inneren Volks- und Krafterneuerung abhängt. Jedenfalls aber müssen wir mit vielen Millionen auswanderungslustigen oder besser -begierigen rechnen, denen der Boden der Arbeit und die Lebensluft zu knapp im Vaterland werden wird.

Steht ihnen denn aber die ersehnte Zukunftswelt offen? Nein. Bisher jedenfalls nicht. Und der Friedensvertrag zeigt bisher wenig Handhaben, die Bahnen und Tore für die sozial- und weltwirtschaftlich nötigen Wanderströme freizumachen. Im Gegenteil droht er zur Deckung für die überall bereits aufgerichteten Einwanderungsschranken zu werden.

Wohin wir in der Welt blicken, sperren sich die Kulturstaaten vorläufig sehr entschieden gegen fremde Zuwanderer, zumal aus den Mitteleuropastaaten. Nicht bloß jene Staaten, die sich immer noch im Kriegszustand mit uns befinden, sondern auch die Neutralstaaten, die niemals mit uns im Kriege waren. Charakteristisch ist besonders die schroffe Haltung der Schweiz in der „Einreisefrage“. Angeblich sind es politische Bedenken gegen die Einschleppung bolschewistischer und spartakistischer Agitatoren, die die Grenzsperrre so scharf gestalten. Tatsächlich sprechen aber wirtschaftlich-soziale Rücksichten auf den Schweizer Arbeitsmarkt und den Schweizer Handel, der gegen fremde Konkurrenz geschützt bleiben soll, das entscheidende Wort. Die sonst wirtschaftsliberale „Neue Zürcher Zeitung“ hat sich immer mehr zum Vorkämpfer gegen die sog. „Ueberfremdung“ der Schweiz — gemeint ist die deutsche Überfrem-

dung — gemacht. Gegen die Franzosen ist die Schweiz viel entgegenkommender. Der deutsche Arbeits- und Industriewettbewerb erscheint den Schweizern gefährlicher. Allerdings spricht der gewaltige Währungsunterschied der Mark gegenüber dem Franken da auch mit. Von der deutschen Wehrmänneraussperrung reichen die neuesten Abwehrpläne bereits bis zur allgemeinen Grenzsperrung gegen Deutschland. Daß England beschlossen hat, den feindlichen Ausländern noch auf zwei Jahre nach dem Kriege den Zutritt zum Königreich zu verbieten, soweit nicht der Staatssekretär des Innern in Ausnahmefällen die Zulassung gestattet, beleuchtet die Auswanderungsaussichten in dem Hauptreich der bisherigen europäischen Gegner.

Aber, was das Wichtigste ist, auch jenseits des großen Ozeans sperren sich die Länder gegen deutsche Einwanderer. Im australischen Bundesparlament ist im August der Antrag gestellt worden, Angehörige der Feindstaaten gar auf 5 Jahre auszusperren, in einzelnen südamerikanischen Republiken, so z. B. Brasilien, sind ähnliche Bestrebungen im Gange oder zum Teil schon Gesetz. In den französischen und britischen Kolonien dürfte der Geist der Mutterländer gegenüber den Deutschen ebenfalls lebendig sein mit vielleicht der einzigen Ausnahme der Südafrikanischen Union. In den Vereinigten Staaten von Nordamerika genügt schon die bisherige Handhabung des Einwanderungsgesetzes (Siebung und Dreiteilung der Einwanderermassen bereits auf der Schiffsüberfahrt über den Ozean durch die amerikanischen Einwanderungsbeamten, Forderung der Kenntnis der Staatssprache für die bevorzugten Einwanderer und Stellung von Dollarsicherheiten durch die „Auf Probe“-Zugelassenen — man bedenke den gegenwärtigen Dollarkurs) zur Abhaltung aller unerwünschten Elemente. Und die Deutschen sind drüben noch sehr unerwünscht, wie aus Wilsons jüngsten Schimpfreden auf die Deutsch-Amerikaner und aus Gompers gewundener Augustrede über die Einwanderung von minderorganisierten Arbeitern aus Europa zur Genüge erhellt. Obendrein ist eine Verschärfung der Einwanderungsgesetze im Gange.

So steht es, zumal in dem halbwegs offenen Argentinien — nur Chile und Mexiko sperren sich nicht — die Berufsaussichten bloß in besonderen Fällen günstig sind, um die Auswanderungsmöglichkeiten der überschüssigen deutschen Arbeitskräfte bisher im Gegensatz zu den weltwirtschaftlichen Notwendigkeiten infolge der Nachwirkungen der Kriegspsyche rechtlich ziemlich bedenklich. Diese Nachkriegswirkungen hatten die deutsche Arbeiterschaft und die Völkerbundspolitiker in Deutschland lange vorausgesehen und darum in dem vom Studienauschuß für den Völkerbund 1918 ausgearbeiteten Entwurfe für die Bundessatzungen und Grundsätze das Arbeiterwanderrecht von vornherein zur internationalen Regelung und Sicherung empfohlen in Uebereinstimmung mit den Beschlüssen der Internationalen Gewerkschaftskonferenzen von Leeds (Juli 1916) und von Bern (Oktober 1917), die dann durch die Internationale Gewerkschaftskonferenz von Amster-

dam (1919) aufs neue bestätigt worden sind. In diesen Grundlinien für das Völkerbundprogramm (1. Fassung) steht das Grundrecht der Freizügigkeit obenan: „Jeder Arbeiter hat ein Recht, dort zu arbeiten und dauernden Aufenthalt zu nehmen, wo er Beschäftigung findet. Der Erlaß von Auswanderungsverboten ist unzulässig. Der Erlaß von generellen Einwanderungsverboten ist unzulässig.“

Dieses Grundrecht ist, wie wir sehen, in den bisherigen Gesetzesakten der verschiedenen Staaten unbedenklich beiseite geschoben worden. Und in dem Friedensvertrag von Versailles ist von diesem wichtigen Grundrechte in dem Teil XIII, der von der „Arbeit“ handelt, auch nicht die Rede. Der I. Abschnitt des Teils XIII spricht zwar bei der „Organisation der Arbeit“ von den Notwendigkeiten eines international ausgleichenden Arbeiterschutzes auch im Hinblick auf die Interessen der im Ausland beschäftigten Arbeiter, aber im Abschnitt II „Allgemeine Grundsätze“ sucht man vergebens nach den Freiheiten und Rechten der Arbeiter im Auslande, Arbeit zu nehmen. Und nur ein seltsam gefäßer Satz weist darauf hin, daß der Oberste Rat überhaupt an die ausländischen Arbeiter gedacht hat, nämlich Satz 8: „Die in jedem Lande über die Arbeitsbedingungen erlassenen Vorschriften sollen für alle im Lande sich rechtmäßig aufhaltenden Arbeiter eine gleichartige wirtschaftliche Behandlung sichern.“ Darnach scheint man die fremden Arbeiter vor allem auf die „Rechtmäßigkeit ihres Aufenthaltes“ hin prüfen zu wollen.

Dieser kritische Grundsatz würde aber praktisch nur für die fremden Arbeiter deutscher Herkunft gelten, die in den Ententestaaten Aufnahme suchen. Denn umgekehrt ist Deutschland gegenüber den Bürgern der Entente das Recht der Diskriminierung abgesprochen. Der Teil X des Friedensvertrags „Wirtschaftliche Bestimmungen“, Abschnitt I, Kapitel 4: „Behandlung der Angehörigen der alliierten und assoziierten Mächte“, Artikel 276, verpflichtet Deutschland: „a) Den Angehörigen der alliierten und assoziierten Mächte hinsichtlich der Ausübung von Handwerk, Beruf, Handel und Gewerbe keinerlei ausschließender Maßnahme zu unterwerfen, die nicht in gleicher Weise und ausnahmslos auf alle Fremden Anwendung findet, und d) Den Angehörigen irgendeiner der a. u. a. Mächte keine Beschränkung aufzuerlegen, die nicht am 1. Juli 1914 auf die Angehörigen dieser Mächte anwendbar war, sofern nicht seinen eigenen Angehörigen dieselbe Beschränkung in gleicher Weise auferlegt wird.“ Da Deutschland vor dem Kriege ein Land mit sehr starkem Bedarf an ausländischen Arbeitskräften war und entsprechend offene Türen hielt, darf es jetzt nach dem Kriege, wo es an Arbeiterüberfluß leidet, nicht einmal zur Gegenwehr schreiten, um auf die sich gegen deutsche Arbeiter sperrenden Ententestaaten einen Druck zur Gewährung von Gegenseitigkeitsrechten in bezug auf Zulassung und Behandlung der deutschen Arbeiter im Auslande auszuüben.

Wo bleiben da die Grundsätze des Gerechtig-

keitsfriedens Wilsons? In den deutschen Gegenvorschlägen auf die Friedensbedingungen der Entente werden denn auch in dem Abschnitt X „Arbeit“, dessen Fassung hauptsächlich auf die deutschen Gewerkschaftsmitglieder der Friedensdelegation zurückgeht, offen und scharf diese und andere Rechtswidersprüche gebrandmarkt. Es heißt da: „Die a. u. a. Regierungen vernichten damit die Fundamente der Gerechtigkeit, die Präsident Wilson in seiner New Yorker Rede vom 27. September 1918 aufgestellt hat.“ „Nur ein Friede zwischen Gleichen kann von Dauer sein, nur der Friede, dessen erster Grundsatz Gleichberechtigung der Arbeiter ist, wird bestehen bleiben.“ Und nach diesem allgemeinen Protest, der gegen die Zurücksetzung der Arbeiterselbstbestimmungsrechte überhaupt geht, heißt es dann noch insbesondere von den allgemeinen Grundsätzen des Artikels 427, die den Forderungen der Arbeiter nicht gerecht werden: „Sie entbehren der allerersten Voraussetzung für die Anerkennung der Gleichberechtigung der Arbeiter aller Länder, nämlich der Freizügigkeit, des Koalitionsrechts und der uneingeschränkten Teilnahme der Arbeiter in einem fremden Staate an den Arbeiterschutzvorschriften. . . . Nach Art. 427 Ziff. 8 soll nur den sich rechtmäßig im Lande aufhaltenden Arbeitern eine gleichartige wirtschaftliche Behandlung zugesichert werden. Was aber unter rechtmäßigem Aufenthalt zu verstehen ist, kann nach der Willkür der kapitalistischen und nationalistischen Interessen bestimmt werden. Diese Regelung erwirkt nur ein bössartiges Ausnahmegesetz gegen die deutschen Arbeiter und ist damit ein Schlag gegen die Solidarität der internationalen Arbeiterklasse.“

Bekanntlich haben die deutschen Proteste nichts genutzt und an dem Friedensvertrag grundsätzlich nichts geändert. Umso energischer müssen wir versuchen, den Völkerbund im Falle unserer Zulassung geistig zu beeinflussen und aus ihm allmählich ein Instrument jener Gerechtigkeit zu machen, von der ursprünglich bei den Waffenstillstandsbedingungen einmal die Rede war und ohne die die Welt nie wieder zur Ruhe kommen kann. Das gilt auch für unser Arbeiterwanderungsproblem, für das der Völkerbund die bisher fehlenden oder zerstörten Wege ausrichten muß, wenn nicht die sozialen Spannungen in den verstümmelten Mitteleuropastaaten gefährlich sich verdichten und die weltwirtschaftlichen Bedürfnisse nach einer räumlichen Umschichtung der Arbeitskräfte zu kurz kommen sollen.

Im Artikel 23 des Völkerbundsvertrages, wie ihn Teil I des Friedensvertrages vorsieht, ist dem Bunde die Aufgabe zugewiesen, nicht nur billige und menschliche Arbeitsbedingungen aufzustellen, sondern auch die nötigen Bestimmungen zu treffen, um die Freiheit des Verkehrs aller Bundesmitglieder zu gewährleisten. Damit ist die rechtliche Plattform gegeben, von der aus Deutschland nach seinem Eintritt in den Völkerbund gegen die jetzige Sperrpolitik angehen kann. Aber auch schon auf der bevorstehenden „Arbeitskonferenz 1919“ in Washington, zu der nun endlich auch die deutschen Arbeiter-

vertreter mit gleichen Rechten, wie sie die Amsterdamer Gewerkschaftskonferenz zur Bedingung machte, zugelassen sind, ist im Rahmen der festgelegten Tagesordnung bei Punkt 2 (Fragen hinsichtlich der Mittel, um die Arbeitslosigkeit zu verhindern) bei geschicktem Vorgehen eine Handhabe gegeben, das Arbeiterwanderungsproblem, das ja aus der Arbeitslosigkeit hier und dem Arbeiterbedarf dort entspringt, zur Erörterung zu bringen und die Wege zur Lösung zu ebnen. Das „deutsche Programm für das internationale Arbeitsrecht im Weltfriedensvertrag“, dessen Leitsätze in bezug auf die Freizügigkeit wir oben bereits nach der 1. Fassung anführten (in der 2. Fassung fehlt leider der Satz von den unzulässigen Einwanderungsverboten), enthält klare, aus der Praxis und dem Gerechtigkeitsinn geschöpfte Regeln für die gesunde Gestaltung des internationalen Arbeiterwanderrechts, die zwischen dem Freizügigkeitsprinzip und dem kulturellen Schutzbedürfnisse der Staaten, sich gegen Ueberflutung mit kulturgefährdenden Lohndrückern zu wehren, einen gesunden Ausgleich enthalten. Das Programm verwirft also einerseits generelle Einwanderungsverbote, behält aber jedem Staat das Recht vor, zum Schutze der Volksgesundheit die Einwanderung zu kontrollieren, in Zeiten der Arbeitslosigkeit zeitweilig zu beschränken, zum Schutz der Volkskultur und zur wirksamen Durchführung des Arbeiterschutzes gewisse Mindestkenntnisse der Einwandernden im Lesen und Schreiben seiner Muttersprache zu fordern und die Beschäftigung ausländischer Arbeiter zu schlechterem Lohn, als die einheimischen Tarifverträge vorschreiben, zu untersagen. In diesen Vorschlägen sind treffliche Wegweiser aufgerichtet, die die Welt aus der jetzigen zerfahrenen Lage des Arbeiterwanderungsproblems herausführen können.

Eine Privatwirtschaftslehre der Steuern

von Franz Findeisen, Frankfurt am Main.

Unter den Studierenden der Wirtschaftswissenschaften macht sich seit geraumer Zeit schon das Bedürfnis nach einer hochschulmäßigen Behandlung des Steuerwesens von der praktischen Seite, vom Standpunkt des Kaufmannes und Industriellen aus, geltend. Der Gedanke wurde in diesem Semester von zwei Hochschulen zugleich aufgegriffen und der Verwirklichung näher gebracht. An der Handelshochschule Leipzig werden in diesem Semester, allerdings wohl nur im Rahmen des dort stattfindenden Bücherrevisorenkurses, besondere Vorlesungen über direkte und indirekte Steuern gehalten, die augenscheinlich zu diesem Zweck bestimmt sind. An der Universität Frankfurt a. M. liest der Verfasser ein Kolleg über „Steuertechnik in kaufmännischen bzw. privaten Betrieben.“ Es ist auffallend, daß das Steuerwesen vom Standpunkt des Kaufmanns aus bislang an den deutschen Hochschulen, selbst an den Handelshochschulen, so stiefmütterlich behandelt wurde. Hat es doch für den Kaufmann sowie für den Privatmann eine gewaltige Bedeutung erlangt

und zwingt ihn oft, sich beinahe an jedem Arbeitstag der Vorschriften der Steuergesetze und der zahlreichen Anordnungen der Steuerbehörden bewußt oder meist unbewußt zu erinnern. Viele Zweige kommerzieller Tätigkeit sind in ihrer Form sogar vom Steuergesetzgeber genau vorgeschrieben, um den Eingang der Steuern zu sichern. Es sei hier nur an die Buchführungspflicht für die Umsatzsteuer, die Weinsteuer, Biersteuer usw., an die Pflicht der Aufstellung einer Bilanz für die Zwecke der Deklaration der Einkommen- und Vermögenssteuer, an den Lagerverkehr steuerpflichtiger Waren, erinnert. Die Buchführung hat es ja ganz besonders dem Steuergesetzgeber angetan. Sie muß ihm so vieles beweisen oder auch nicht beweisen. Andererseits dient sie dem raffinierten und oft gewissenlosen Steuerzahler zur Verschleierung seiner Einkommen- und Vermögensverhältnisse. Besondere Steuerbilanzen anzufertigen ist ein Trick, wenn es so bezeichnet werden darf, der in weiten Kreisen anzuwenden versucht wird. Bekannt ist auch die Antwort eines Schülers einer Schweizer Handelsschule nach den Merkmalen der doppelten Buchführung. Der junge Handelsbeflissene antwortete: Bei der doppelten Buchführung wird ein Buch für den Chef und ein Buch für die Steuer geführt.

Aufgabe einer Lehre von der Steuertechnik in kaufmännischen Betrieben muß es nun sein, alle Maßnahmen, welche der Kaufmann für Steuerzwecke treffen muss, oder freiwillig trifft, um das Steuerabfertigungsverfahren zu ermöglichen oder zu erleichtern, zu untersuchen. Es darf also nicht Finanzwissenschaft betrieben werden und nicht nur die Zweckmäßigkeit der einzelnen Steuern oder die Zweckmäßigkeit dieser oder jener Erhebungsart beurteilt werden. Der Kaufmann findet sich mit den vorhandenen Tatsachen ab. Die Steuergesetze mit ihren Ausführungsbestimmungen, auf die der größere Wert zu legen ist, sind maßgebend. Folgende Fragen tauchen auf:

1. Was muß der Kaufmann tun, um die gesetzlichen Vorschriften zu erfüllen.
2. Was kann und darf er tun, um möglichst wenig Steuern zu bezahlen.

Die zweite Frage wird wohl die Mehrheit der Steuerpflichtigen am meisten interessieren, trotzdem auch der erste Punkt für den Steuerzahler von größter Wichtigkeit ist, da die Nichtbeachtung der Steuervorschriften mit ganz erheblichen Strafen, die besonders in den Steuergesetzen der jüngsten Zeit erheblich gesteigert worden sind, bedroht ist. Der zweite Punkt mag vielleicht unmoralisch und nicht zur Behandlung an einer deutschen Hochschule geeignet erscheinen. Wir können uns aber auf eine Auslassung des Reichsfinanzministeriums berufen, die erklärt, daß es Aufgabe jedes einzelnen Steuerzahlers sei, für sich so viel als möglich aus dem betreffenden Steuergesetz herauszuholen. Das Reichsfinanzministerium rechnet mit diesem Streben als eine gegebene Tatsache. Damit erkennt also der Staat die tatsächlichen Verhältnisse an. Derjenige Steuerzahler, welcher nicht so handelt, schneidet sich ins eigene Fleisch und ist damit seinen Konkurrenten gegenüber

benachteiligt. Natürlich sollen diese Ausführungen nicht etwa beweisen, daß es früher Leute gegeben hat, die freiwillig mehr Steuern bezahlten, als sie unbedingt mußten. Es soll nur die Berechtigung zur Behandlung der rein privatwirtschaftlichen Grundfrage bewiesen werden: Was kann und darf der Kaufmann tun, um möglichst wenig Steuern zu bezahlen.

Die Gliederung einer solchen Untersuchung hält sich am besten an die bekannteste Einteilung, welche die Finanzwissenschaft kennt, an die Einteilung der Steuern in direkte und indirekte. Vom Standpunkt des Kaufmanns aus betrachtet muß sich dieser folgende entsprechende Fragen vorlegen:

1. Welche Steuern kannst und darfst du abwälzen.
2. Welche Steuern mußt du bezahlen, welche Steuern sind also aus dem Reingewinn zu begleichen.

Nicht alle Steuern, welche die Finanzwissenschaft als indirekt bezeichnet, sind für den Kaufmann abwälzbar. Andererseits erweist sich mitunter eine Steuer, welche der Gesetzgeber als direkte beabsichtigt hatte, als abwälzbar.

Die Erfordernisse der Bilanz für Steuerzwecke sind bereits in früheren Zeiten in der Literatur eingehend behandelt worden. Immerhin sind auch bei dieser Frage eine Reihe Lücken zu schließen, die sich nach Erlass der neuen Steuergesetze noch stark vermehren werden. Die Technik der direkten Steuern ist ja vom privatwirtschaftlichen Standpunkt aus schon öfters betrachtet worden. Die indirekten Steuern wurden bislang stark vernachlässigt, was wohl daran lag, daß ihre Zahl früher verhältnismäßig beschränkt war und daß das Steuerabfertigungsverfahren erst in den Steuergesetzen der letzten Jahre so nahe an den Konsum gelegt wurde.

Es sind also eine Reihe von Problemen, welche das Steuerwesen vom privatwirtschaftlichen Gesichtspunkt aus betrachtet, bietet. Die Lösung der Fragen wird nicht nur ein großes Interesse bei dem Kaufmann und dem Privatmann erwecken, sondern sie wird auch den Steuergesetzgeber, den Juristen, im höchsten Maße interessieren.

Deutsche Messen und Wiedererschließung des Geldmarktes.

Von Alfred Hartwig, Berlin.

Die Abhaltung kaufmännischer Messen zu bestimmten Terminen war für den Kaufmann der älteren Zeit die einzige geeignete Gelegenheit, um seine Waren dem fremden Interessenten vorzulegen und im Austausch die Erzeugnisse anderer Gegenden Deutschlands oder des Auslandes zu erwerben. Mit dem Aufkommen der Eisenbahn änderten die Messen allmählich ihren Charakter, indem an die Stelle der Warenmesse die Mustermesse trat, die dem fremden Käufer die Bequemlichkeit bot, an Hand reichlicherer Muster seine Bestellungen ohne Behinderung seiner Person oder Belastung seines Gepäcks vorzunehmen. Diese Umwandlung vollzog sich zunächst auf den mitteleuropäischen Messen,

während die entfernteren, wie die deutsch-russische Messe zu Nishni Nowgorod mit Rücksicht auf die asiatische Kundschaft, die ihre Waren aus den entferntesten Gegenden Asiens hier auf den Markt brachte, nach wie vor in erster Linie dem Warenverkehr dienten. Das Dampfschiff erweiterte den Interessentenkreis über den europäisch-asiatischen Schauplatz hinaus und erschloß dem Festlandskaufmann den Weltverkehr.

So gut wie nun auf dem europäischen Kontinente Messen schon bestanden hatten, waren ähnliche Warenschauen auch in den andern Erdteilen bereits eingerichtet, wo sie entweder zeitweise stattfanden oder als Sammelpunkte von Waren aller umliegenden Länder einen dauernden Austausch selbst in den abgelegensten Teilen der Welt, wie z. B. in Timbuktu, boten. Die Einrichtung des reisenden Kaufmanns stand selbstverständlich auch in den andern Erdteilen neben den Warenkonzentrationen bereits in hoher Blüte.

Somit fand der deutsche Kaufmann im Auslande ausgedehnte Warenmärkte mit fähigen und scharfdenkenden Konkurrenten, teils aber auch aufnahmefähiges Neuland vor, das er in friedlichem Wettbewerbe sich erst erringen sollte. Aus dem kaufmännischen Mitteleuropa war der Weltmarkt mit allen seinen Möglichkeiten und Komplikationen geworden und ließ zwei Brennpunkte immer schärfer hervortreten, denen das Interesse aller Weltwirtschaft treibenden Nationen galt: den Ostasien- und den Südamerikamarkt.

Beide Märkte haben im Laufe des Weltkrieges eine eigene Entwicklung genommen. Die Weigerung Japans, weiter in die kriegerischen Ereignisse auf dem Welttheater einzugreifen, als es die Fortnahme der deutschen Kolonien und somit die Sicherung des japanischen Handels und der Erwerb der Rohstoffe im Hinterlande von Kiautschau erforderten, ließ dem Inselreiche nicht nur volle Aktionsfreiheit auf dem ostasiatischen, indischen und australischen Markte, sondern schaltete auch sogar in erster Linie den Engländer aus, der gegen seinen ursprünglichen Willen kriegerisch so beschäftigt wurde, daß er notgedrungen dem gelben Ententebruder das Feld räumen mußte. England verlor mit der einseitigen Einstellung des Weltkrieges auf die Niederringung des deutschen Konkurrenten endgültig die Partie gegen Japan und muß mit dem wirtschaftlichen Siege über Deutschland sein Konto gegen Japan mit einem Verlustsaldo abschließen!

In ähnlicher Weise erging es Nordamerika, das gern die militärischen Bedürfnisse des Weltkrieges wirtschaftlich der amerikanischen Industrie und Finanz als Monopol vorbehalten hätte, ohne hierbei jedoch gleichzeitig die Eroberung und Erweiterung anderer Märkte, wie den Ostasien- und Südamerikamarkt, zu vernachlässi-

gen. So aber erlebte Nordamerika eine ähnliche Enttäuschung wie der Engländer, indem es nicht nur vom Ostasienmarkte ausgeschaltet wurde, sondern auch zusehen mußte, wie Japan in Australien so weit festen Fuß faßte, daß es heute von seiner vorherrschenden Stellung auf friedlichem Wege nicht mehr verdrängt werden kann. Japan wird in der Lage sein, durch billige Löhne und wohlfeile Rohstoffe, die es von den gewaltigen Kriegsgewinnen von Anbeginn des Krieges an aufspeichern konnte, sowie durch weitgehende, auch finanzielle Unterstützung seines Handels durch den Staat, alle Wettbewerber zu unterbieten. Dazu kommt der Riesenaufschwung, den seine Handelsflotte genommen hat, die durch den U-Bootkrieg keine nennenswerten Verluste erlitt und durch glänzenden Verkauf selbst der ältesten und unrentabelsten Schiffe eine sehr bemerkenswerte Verjüngung und Einheitlichkeit erfahren hat.

Von den beiden genannten Weltmärkten wird Ostasien und der größte Teil des übrigen asiatischen Marktes für die deutsche Industrie zunächst beinahe ausscheiden und wahrscheinlich nur das an Rußland sich anschließende Gebiet Asiens in Frage kommen, das von japanischer Seite aus noch nicht ohne weiteres erreichbar ist.

Das Hauptinteresse Deutschlands daher wird sich, abgesehen von Europa, auf die Länder der lateinischen Amerika konzentrieren müssen, die zum großen Teile aus politischen Gründen in einer Nordamerika wenig entgegenkommenden Gesinnung verharren. Die deutsche Ware wird hier nach wie vor eine freundliche Aufnahme finden, wenn der Preis gegenüber der Entente-ware sich nicht zu ungünstig stellt. Der gute Ruf der deutschen Ware von früher her wird auch in Zukunft den Südamerikaner vor einem mäßigen Mehrpreise nicht zurückschrecken lassen.

Werden nun die deutschen Messen gegenüber den so wesentlich veränderten Bedingungen des Ostasien- und Südamerikamarktes noch von Bedeutung sein und einen Einfluß auf den Absatz deutscher Waren ausüben können?

Hinsichtlich des asiatischen Marktes werden sich nach wie vor gewisse Aufnahmefähigkeiten zeigen, da — wie bereits erwähnt — dem japanischen Eindringen noch Grenzen gezogen bleiben werden und für den Messebesuch des östlichen Kaufmanns sehr bald wieder größere Bequemlichkeiten, wie in den letzten Jahren, vorliegen werden. Auch darf nicht außer Betracht gelassen werden, daß die Entente mit ihren Propagandamitteln zu diesen Kreisen nur in sehr beschränktem Maße gelangen kann. So werden sich also die deutschen Messen nach wie vor ihre Anziehungskraft bewahren und aller Wahrscheinlichkeit nach auf dem Landwege ihre Beziehungen wieder weiter nach Osten ausdehnen können.

Anders liegen die Verhältnisse für den Einfluß auf den Kreis der südamerikanischen Käufer. Die Fahrten nach Deutschland werden nicht mehr so bequem wie früher zurückgelegt werden können und die Entente wird das ihrige dazu tun, den Besuch deutscher Plätze und Messen nicht zu erleichtern. Natürlich wird ein gewisser alter Stamm sich auch trotz dieser Schwierigkeiten wieder einfinden, weil die Erinnerung an die deutsche Qualitätsware und das bekannte Entgegenkommen des deutschen Kaufmanns gegenüber seiner ausländischen Kundschaft gerade in Südamerika noch nicht geschwunden ist.

Es wäre aber durchaus verfehlt, sich damit zu begnügen, daß der südamerikanische Interessent, sei es persönlich, sei es durch seinen Einkäufer, von dem Stande der deutschen Industrie auf der Leipziger oder einer sonstigen Messe sich zu überzeugen in der Lage ist. Dem Besuche der Messe müssen während des übrigen Jahres andere Kräfte in ganz wesentlich stärkerem Maße wie früher vorarbeiten: der deutsche Reisende; das deutsche Importhaus draußen; deutsche Handelskammern im Auslande; deutsche Musterausstellungen; schwimmende Messen und endlich eine verständige und fähige deutsche Auslandsvertretung.

Der deutsche Kaufmann wird — soweit er persönlich in Frage kommt — seine Pflicht voll auf wieder erfüllen, sofern überspannte „Sozialisierungen“, „Betriebsräte“ und andere „Er rungenschaften“ in der Heimat ihm nicht die Aussichten auf Absatz auf ein Minimum herabdrücken und ihm jede Freude an der Arbeit nehmen. Auch die deutschen Firmen an den Hauptplätzen Südamerikas, in Buenos Aires und Valparaiso haben durch ihren Zusammenschluß zu Handelskammern während des Weltkrieges gezeigt, daß sie nicht gewillt sind, sich vom Schauplatze ihrer bisherigen Tätigkeit verdrängen zu lassen, ohne noch einmal mit frischem Mute den Versuch zur Wiederaufnahme der Beziehungen gemacht zu haben. Dagegen muß auf dem Gebiete der Musterschiffe und Mustermessen der deutsche Kaufmann seinen Feinden jetzt folgen und dem ausländischen Markte durch „schwimmende Messen“ den Anreiz dazu bringen, das nächste Mal wieder die reichhaltigeren Messen in Deutschland zu besuchen oder besuchen zu lassen. Zwar werden uns für schwimmende Messen und Musterlager keine großen und luxuriösen Schiffe zur Verfügung stehen; aber auch auf kleinen Schiffen läßt sich mit deutschem Kaufmannswillen etwas erreichen. Man sende aber keine Schiffe mit „Matrosenräten“, sondern Fahrzeuge, die in jeder Beziehung den ausländischen Kaufmann an das Bild des Deutschlands erinnern, das er von jeher an Bord zu sehen gewohnt war und das ihm das Vertrauen zu Deutschland in Fleisch und Blut hatte eingehen lassen. Der gebildete Südamerikaner ist zwar seiner Staatsüberzeugung nach Republikaner;

im übrigen aber konservativ und ein Feind jeder plebejischen Aufmachung und russischer „Kulturerrungenschaften“. Nichts ist ihm verächtlicher, wie ein Volk, das auf Befehl landesfremder Elemente sich selbst erniedrigt!

Daneben erhebt sich aber die alte Forderung nach einer leistungsfähigen und sachverständigen deutschen diplomatischen und kommerziellen Vertretung. Mit den Sünden und Unzulänglichkeiten des alten Systems muß schnellstens und gründlichst aufgeräumt werden. Wichtige Handelsplätze müssen mit Spezialsachverständigen besetzt werden, die nicht als mißliebige Anhängsel dritter Güte neben der „diplomatischen“ Vertretung behandelt werden, sondern entsprechenden Rang, Stellung und gleiche Aussichten für ein Vorwärtskommen finden müssen. Deutschland verfügt unter seinen Auslandsdeutschen und andern praktisch-weltwirtschaftlich geschulten Männern über genügend Kräfte, die sich dieser Aufgabe mit ebenso viel Freude wie Sachkenntnis und Erfolg unterziehen würden.

Selbst wenn aber alle diese Forderungen und Notwendigkeiten erfüllt werden, so fehlt doch noch die wichtigste Vorbedingung: das Aufhören der Streiks, die Umkehr der deutschen Arbeiterschaft von utopistischen Plänen zu Arbeitswillen und Selbstzucht. Eine Arbeiterschaft, die nicht mehr oder nur noch unregelmäßig arbeitet, sondern in Streiks und vielleicht sogar Sabotage ihre Hauptbetätigung sucht, kann nie eine exportfähige Ware produzieren. Mit dieser aber steht und fällt nicht nur das Problem deutscher Beteiligung an der Weltwirtschaft, sondern auch des Bestehens auf dem Festlandsmarkte, und sei es auch nur im bescheidenen und unzureichenden Rahmen eines Mitteleuropa!

Gelingt es Deutschland wieder zu einem exportfähigen Arbeiten seiner Industrie, wenn auch mit gewissen verständigen Veränderungen ihrer inneren Struktur, zu gelangen, so ist die wichtigste und grundlegendste Vorbedingung für den Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft gegeben, die aber der tatkräftigsten Hilfe deutscher Auslandskreise und weitgehendster Unterstützung durch eine energische, geschulte, amtliche Vertretung bedarf. Dann werden auch die deutschen Messen wieder ihren Weltruf erobern und die alte Anziehungskraft auf den Käufer des Weltmarktes ausüben!

Verschiedenes.

Eine Buchungskontrolle für Grosshandelsgeschäfte.

Von Ludwig Klein, Erfurt.

Die im folgenden geschilderte Kontrolle habe ich aus einer Gewinnprüfung entwickelt, die ich im Speiditions-gewerbe kennen lernte. Sie bezweckt:

1. vollständige und richtige Verbuchung der Kunden- und Lieferantenrechnungen, so daß insbesondere die Bezahlung der Kundenrechnungen nicht infolge von Buchungsfehlern unterbleiben kann;
2. die Nachprüfung der Kalkulation;
3. richtige Ermittlung des Bruttogewinns für die Bilanz.

Die Buchungskontrolle schließt sich an die Lagerbuchführung an. Diese verwendet eine Lagerkarte, etwa nach folgendem Muster, das der Eigenart des einzelnen Geschäfts anzupassen ist:

Vorderseite:

Ware: Artikel Nr. 146. Monat: April 1918. Karte Nr. 1025.

Eingang:

Tag	Zahl u. Art der Kolli	Lieferer	Meter	Preis	Betrag	Gebucht
14.	4 Kisten	Bestand aus dem Vormonat Mech. Weberei, Aachen	1650 3500	2.50 2.45	4125.— 8575.—	— E. M. 72
		Fracht- u. Rollgeld			50.—	K. 113
18.	6 Kisten	desgl. Fracht- u. Rollgeld	5000	2.45	12 250.— 60.—	E. M. 150 K. 113
		Einstand:	10150		25 060.—	

Ausgang:

Tag	Zahl u. Art der Kolli	Empfänger	Meter	Preis	Betrag	Gebucht
10.	1 Kiste	Karl Krause, Mannheim	500	2.75	5.— 1375.—	A. M. 25
15.	3 Kisten	Martin Mayer, Erfurt	2500	je 5.— 2.75	15.— 6875.—	A. M. 33
Uebertrag:			3000		8270.—	

Rückseite:

[illegible]

Ausgang im Monat	M.	8 270.—
Lager laut Aufnahme (7150 m zu 2.47)	M.	17 660.50
	zusammen :	M. 25 930.50
Einstand	M.	25 060.—
	Ueberschuß :	M. 870.50

Der Lagerbuchführer bucht den Eingang nach den Lieferantenrechnungen, den Ausgang nach den Meldungen des Lageristen; er läßt auf Grund der Eintragung in die Lagerkarte die Rechnung für den Empfänger ausschreiben. Der Lagerist sendet monatlich¹⁾ eine Lageraufnahme, die der Lagerbuchführer mit den Beständen abstimmt, die sich aus der Lagerkarte ergeben. Die Bestände werden auf neue Karten vorgetragen.

Der mit der Buchungskontrolle beauftragte Angestellte trägt zunächst, wenn er vom Lagerbuchführer die Lagerkarte erhält, die Seitenzahlen des Ausgangs-, Eingangsmemorials bzw. Kassensbuches ein, auf welchen die Posten der Lagerkarte gebucht sind. Am Monatsende wird der Bruttogewinn an den einzelnen Warengattungen festgestellt, die auf den Karten verzeichneten Gewinne werden in eine Liste eingetragen. Die Summe dieser Einzelgewinne muß mit dem auf Warenkonto ausgewiesenen Bruttogewinn²⁾ übereinstimmen³⁾.

Die Wirkung dieser Kontrolle äußert sich in folgenden Richtungen:

1. Daß eine Rechnung überhaupt ungebucht bleibt, ist nicht möglich, da zu jedem Posten der Lagerkarte das Buchungsfolio zu setzen ist; aber auch deswegen, weil der Gewinn auf Warenkonto nicht mit dem Gewinn der Kontrolle übereinstimmen würde⁴⁾.
2. Richtigkeit des Bilanz-Bruttogewinns: Der Bilanzgewinn kann sehr leicht dadurch stark entstellt werden, daß z. B. ein Lagerposten in die Bestandsaufnahme für Dezember aufgenommen wird, während die Rechnung erst im Januar verbucht wird; umgekehrt kann eine Rechnung für den Kunden schon per Dezember gebucht sein, während die Ware noch im Bestand für Ende Dezember erscheint usw. In allen diesen Fällen würde der Fehler durch ein Abweichen des Bruttogewinns auf Warenkonto von dem Kontrollgewinn in Erscheinung treten.

Diese Kontrolle wird durch eine Numerierung der Rechnungen verstärkt: Jede Lieferantenrechnung

¹⁾ Die Lageraufnahme kann bei kleinerem Geschäftsumfang auch in größeren Zwischenräumen erfolgen; dementsprechend ist dann die Lagerkarte einzurichten. Der Aufnahme braucht keine genaue Messung zugrunde zu liegen.

²⁾ Ist die doppelte Buchführung nicht eingeführt, so fällt diese Vergleichung weg. Es ist klar, daß dann aber die Feststellung des Bruttogewinns nur noch wichtiger ist.

⁵⁾ Kleine Abweichungen werden sich insbesondere bei bedeutendem Umsatz nicht leicht vermeiden lassen.

⁴⁾ Wäre z. B. eine Kundenrechnung vergessen (oder auch verloren) oder zu niedrig gebucht, so wäre der Bruttogewinn auf Warenkonto um den entsprechenden Betrag niedriger als in der Kontrolle. — Die Buchungskontrolle kann sich hier — ich habe solche Fälle in meiner Praxis erlebt — mit einem Schlag für viele Jahre bezahlt machen. Uebrigens sind die Kosten der Kontrolle auch bei großem Geschäftsumfang sehr gering.

erhält beim Posteingang, jede Kundenrechnung bei der Ausschreibung eine laufende Nummer. Die Buchhaltung achtet darauf, daß in der Nummernfolge der zur Buchung vorgelegten Rechnungen keine Nummer unangemessen lange ausbleibt.

Die Anwendung der geschilderten Buchungskontrolle ist in Fabriken nicht ohne weiteres gegeben. Eine geeignete Modifikation werde ich demnächst darstellen.

Deutschland und das ehemalige Österreich-Ungarn im Eisenbahntarifwesen.

Von K. Busch, Charlottenburg.

Die Eisenbahndirektion Berlin hat eine Bekanntmachung vom 20. Januar 1919 veröffentlicht, in welcher mitgeteilt wird, daß mit dem 31. März ds. Js. sämtliche Verbandstarife mit den österreich-ungarischen Nationalstaaten aufgehoben sind, eine Verfügung, die auch auf den Kohlenverkehr Bezug hat.

Es sind dieser Bekanntmachung von amtlicher Seite Gründe nicht beigelegt worden. Man wird aber nicht fehlgehen, wenn man diese Maßnahme in Beziehung bringt zu der deutscherseits bereits bekanntgegebenen Absicht, die Tarife um 60 % zu erhöhen. Es würde nun Schwierigkeiten aller Art hervorgebracht haben, diese Erhöhung in den Verbandstarifen zum Ausdruck zu bringen. Indessen, so unüberwindlich würden wohl die Widerstände nicht gewesen sein, denn es ist ja vor kurzer Zeit ein neuer Verbandstarif mit Holland in Kraft getreten. Wir wissen nicht, welche Gründe hier maßgebend gewesen sind. Jedenfalls ist es für den Verkehr mit Österreich-Ungarn für zweckmäßig erachtet worden, auf die Neuerstellung von durchgehenden Tarifen zu verzichten. Zieht man in Betracht, daß jeder neue Nationalstaat auf dem Gebiete der früheren österreich-ungarischen Monarchie seine eigenen Wünsche mit Bezug auf die Eisenbahnpolitik hat, daß aber diese Wünsche noch keineswegs überall bestimmte Gestalt angenommen haben, also eventuelle Verhandlungen ohnehin kaum Ergebnisse hätten zeitigen können, so wird man das Verfahren der Eisenbahndirektion in Berlin, namens sämtlicher deutscher Eisenbahnverwaltungen, als in den Verhältnissen begründet bezeichnen können.

Die günstigste Frachtermittlung bei Transporten nach den Nationalstaaten ist jetzt keineswegs einfach. Man wird sich die zur Verfügung stehenden verschiedenen Routen vor der Expedition auskalkulieren, wird mit den Änderungen im Kursniveau rechnen müssen und wird dann, will man nicht gar zu sehr zu Schaden kommen, gezwungen sein, entsprechende Vorschriften auf dem Frachtbriefe anzubringen. Das ist alles recht umständlich, verglichen mit den Verhältnissen, wie wir sie bis jetzt durch die Ver-

bandstarife kannten. Dem internationalen Übereinkommen für den Güterverkehr gemäß kann der Eisenbahn die Verantwortung für zuviel entstandene Fracht nur dann aufgebürdet werden, wenn ihr hierbei eine grobe Fahrlässigkeit, ein grobes Verschulden nachgewiesen wird. Bei der heutigen Sachlage ist ein solcher Beweis schwer und die Entscheidung somit erst recht. Viele Ansprüche der Parteien werden nicht durchdringen können, weil, wie bahnseitig klargemacht wird, die die Fracht ermittelnden Bahnorgane vor recht schwierigen Aufgaben stehen, die sie nach bestem Wissen erledigten. Ernstlich beunruhigen kann diese Sachlage aber nicht, weil leider der Güteraustausch zwischen Deutschland einerseits und den Nationalstaaten andererseits gegenwärtig ein so geringer ist, daß größere Transporte, bei welchen die Frachtfraße entscheidend mitspricht, nur selten vorkommen.

Jedenfalls ist der heutige Zustand ein gewaltiger Rückschritt. Die Abfertigung von Bahn zu Bahn ist üblich gewesen, als das deutsche Eisenbahnwesen noch in den Kinderschuhen steckte. Gerade die Unannehmlichkeiten, die sich aus dieser Abfertigungsart ergaben, haben dazu geführt, dem System der Verbandstarife zu einem ungeahnten Erfolg zu verhelfen. Jetzt haben sich infolge der Kriegsereignisse die Dinge wieder so gestaltet, daß man nicht umhin kann, auf Einrichtungen zurückzugreifen, die man schon seit Jahrzehnten zum alten Eisen geworfen hatte.

Sind Versicherungsagenten umsatzsteuerpflichtig?

Von Ernst Durst, Berlin.

Nach dem Inkrafttreten des Umsatzsteuergesetzes vom 26. Juli 1918 wird für die Versicherungsagenten die Frage besonders praktisch, ob die Provisionsbezüge aus Versicherungen dem Umsatzsteuergesetz unterworfen sind. Nach § 1 des Gesetzes unterliegen der Umsatzsteuer die im Inland gegen Entgelt ausgeführten Lieferungen und sonstigen Leistungen solcher Personen, die eine selbständige gewerbliche Tätigkeit mit Einschluß der Uerzeugung und des Handels ausüben, soweit die Lieferungen und Leistungen innerhalb dieser gewerblichen Tätigkeit liegen. Werden mehrere Umsatzsteuergeschäfte abgewickelt, so ist das Umsatzgeschäft nur desjenigen steuerpflichtig, der den unmittelbaren Besitz überträgt (§ 4).

Nach § 2 Ziffer 8 des Gesetzes sind allerdings Versicherungen (im Sinne der Tarifnummer 12 des Reichsstempelgesetzes) von der Besteuerung ausgeschlossen. Es erhebt sich nun die Frage, ob diese Vorschrift den §§ 1 und 4 vorgeht.

Da der § 2 Ziffer 8 ganz allgemein von „Versicherungen“ spricht, so scheint es, als ob er da-

mit alle Personen von der Besteuerung ausnimmt, die sich überhaupt mit Versicherungen gewerblich befassen. Dies trifft jedoch nicht zu. Unter „Versicherung“ im Sinne des § 2 Ziffer 8 sind nur die Versicherungsprämien zu verstehen. Diese sind zunächst schon deshalb von der Besteuerung ausgeschlossen, weil sie der Stempelsteuer auf Grund des R. St. G. vom 3. Juli 1913 unterliegen; sodann sind sie aber auch aus dem Grunde steuerfrei, weil es im Einzelfalle nie bekannt ist, ob und in welcher Höhe sie als Verdienst gelten können, denn es lasten darauf auch Unkosten und vor allem Schäden, die ihren Wert unter Umständen erheblich übersteigen können. Aus diesen Gründen sind die Versicherungsprämien von einer Besteuerung ausgenommen und daher die Versicherungsgesellschaften nicht umsatzsteuerpflichtig.

Anders verhält es sich bei den Versicherungsmaklern und den Versicherungsagenten. Beide sind in Übereinstimmung mit Rechtsprechung und Schrifttum „selbständige Gewerbetreibende“, so daß § 1 Platz greift. Nicht dagegen ist § 4 anwendbar. Denn durch das Dazwischentreten eines Agenten werden nicht mehrere Umsatzgeschäfte abgeschlossen. Daß der Agent von einer Firma (oder mehreren) „ständig damit betraut“ (84 HGB.) ist, für deren Handelsgewerbe Geschäfte zu vermitteln oder in ihrem Namen abzuschließen, steht seiner Selbständigkeit nicht im Wege. Es handelt sich hier nur um feste geschäftliche Beziehungen und nicht um ein Angestelltenverhältnis. Hinsichtlich der Umsatzsteuerpflicht ist es daher auf die vermittelnde Tätigkeit als solche abzustellen und nicht auf den Kreis der vermittelten Geschäfte (Versicherungen, die im Namen der Versicherungsgesellschaft abgeschlossen werden (vgl. Popitz, U. St. G. § 1 e Seite 57)). Den Maklern und Spezial-Agenten gegenüber geht daher der § 1 genannten Gesetzes unbedingt vor.

Dagegen sind nicht umsatzsteuerpflichtig die sogenannten „Spezialdirektoren“, „Subdirektoren“, „Generalagenten“ der Versicherungsgesellschaften, die sich in einem Dienst- oder Abhängigkeitsverhältnis zu ihrer Gesellschaft befinden. Sie sind deswegen als bloße Angestellte im allgemeinen umsatzsteuerfrei (vgl. Popitz a. a. O.). Betreibt z. B. ein hiesiger ständiger Vertreter eines auswärtigen Unternehmers, der sich in einem persönlichen Dienst- oder Abhängigkeitsverhältnis oder in beamtenähnlicher Stellung befindet, eine Generalagentur, so ist er eben Organ und Gehilfe des Unternehmers und nicht selbständiger Gewerbetreibender. Für die Entscheidung der Frage, ob ein beamtenähnliches Verhältnis vorliegt oder nicht, kommt es weder auf die äußere Bezeichnung des Vertreters an, noch auf die rechtliche Form, in die das Verhältnis gekleidet ist. Vielmehr bedarf es in jedem Einzelfall der Ermittlung, ob nach den vorliegenden Verhält-

nissen (Inhalt des Anstellungsvertrages und gesamte Geschäftsführung) der Vertreter als Beamter angesehen werden muß. Dafür, daß ein „Generalagent“ im eigentlichen Sinne die Stellung eines Beamten habe, insbesondere dann, wenn er Bürozuschuß erhält, und wenn ihm Wettbewerbgeschäfte verboten, dagegen die Erwerbung von Neugeschäften zur unbedingten Pflicht gemacht ist, spricht im allgemeinen die Vermutung (vgl. O. V. G. 7, 444).

Natürlich kann der Generalagent auch nebenbei für einen anderen Kreis von Geschäften selbständiger Agent sein und umgekehrt (vgl. Fernow, Gewerbesteuergesetz, Seite 49 ff.). In diesem Falle hat der Generalagent für die Geschäfte, die er als freier Makler geschlossen hat, eine Umsatzsteuer von der Provision zu entrichten. Diese Steuer kann er jedoch nicht auf dem Wege der sogenannten offenen Überwälzung auf den Kunden abwälzen. Denn nach § 13 des U. St. G. ist der Steuerpflichtige nicht berechtigt, die Steuer neben dem Entgelt ganz oder zum Teil gesondert in Rechnung zu stellen. Dieser Paragraph verbietet jedoch nur die offene Überwälzung; mit dem wirtschaftlichen Vorgang einer versteckten Überwälzung hat er nichts zu tun (Popitz a. a. O.). Es bleibt dem Versicherer also noch die Möglichkeit, sich mit seinem Kunden dadurch auseinander zu setzen, daß er die Steuer in die Prämie einrechnet, was allerdings praktisch für gewisse Zweige der Versicherung schlecht möglich sein wird.

Aus dem Gesagten erhellt, daß ein verhältnismäßig großer Kreis der Versicherungsagenten aus der Umsatzsteuerpflicht ausscheidet, da nicht anzunehmen ist, daß der Reichsfinanzhof die für Staatssteuersachen niedergelegte zutreffende Rechtsprechung künftighin ändern wird.

Die Erfüllung von Vorkriegsverträgen nach letzten Entscheidungen des Reichsgerichts.

Von Paul Fleischfresser, Charlottenburg.

Nach geltendem Recht und entsprechend jeder gesunden Rechtsauffassung, ohne die ein ersprießliches Zusammenleben von Menschen nicht denkbar ist, hat jedem Vertragsschluß unweigerlich dessen Erfüllung zu folgen. Der Vertragsgläubiger hat in den gesetzlichen Vorschriften eine Reihe von Möglichkeiten, die Erfüllung — wenn auch nicht im wörtlich rein tatsächlichen Sinn, so doch durch Androhung von wirtschaftlichen Nachteilen — zu erzwingen. Der vergangene schwere Krieg mit der langen Dauer, der wirtschaftlichen Verschlingung fast der ganzen Welt in den Kreis unserer Feinde, hat in mancher Hinsicht dies starre Festhalten an den Gesetzes- bzw. Vertragsbestimmungen oft als ungerechtfertigte Belastung des einen Vertragsteils zugunsten des Erfüllungsgläubigers erscheinen las-

sen. Die Verhältnisse haben sich wohl auf allen Gebieten des wirtschaftlichen Lebens so sehr verändert, daß die Grundlagen und Voraussetzungen, unter denen damals der Vertragsschluß erfolgte, sich vollständig geändert haben, dergestalt oft, daß unter ihm der Vertrag überhaupt nicht zustande gekommen wäre, ja schon wegen der objektiven Erfüllungsmöglichkeit oft gar nicht zwischen gutgläubigen Vertragsgenossen hätte zustande kommen können.

Das Reichsgericht ist denn auch diesen veränderten Verhältnissen gefolgt. Sein Standpunkt kann kurz dahin zusammengefaßt werden, daß im Prinzip wohl daran festgehalten werden müsse, daß Verträge zu wahren seien, daß aber dies nicht dahin führen dürfe, ihre Ausführung unter völlig veränderten, beim Abschlusse nicht voraussehbaren Verhältnissen zu verlangen. Das gelte aber für den Handelsverkehr nach diesem einzigartigen, alles umwälzenden Weltkriege, dem etwas Ähnliches aus dem bisherigen Völkerleben nicht zur Seite gestellt werden könne, in besonderem Grade. Der deutsche Kaufmann werde eines ganz außerordentlichen Maßes von Mut, Kraft und Ausdauer bedürfen, um unter den zu erwartenden Schwierigkeiten nach dem Kriege wieder ersprießliche Handelsverhältnisse herbeizuführen und den deutschen Handel mit dem Auslande neu aufzubauen. Die Erfüllung dieser Aufgabe würde ihm aber in ganz unverhältnismäßiger Weise erschwert werden, wenn er durch alte, aus der Zeit vor dem Kriege stammende, unter ganz anderen Verhältnissen abgeschlossene oder, sei es auch während des Krieges, verlängerte Verträge gebunden wäre oder die Befreiung erst durch nach dem Kriege zu führende Prozesse erkämpfen müßte. Seine Unternehmungslust und seine Unternehmungskraft würden schon dadurch gelähmt werden, und zwar schon allein durch die Ungewißheit, wie jene Prozesse ausfallen würden und in welchem Umfange daher seine Mittel durch jene ungewissen Verhältnisse würden in Anspruch genommen. Das Reichsgericht erkennt durchaus an, daß es sich bei solcher in Erwägung zu ziehenden Vertragsbefreiung in erster Linie um den Verkäufer handeln werde; es meint aber, „daß die vereinbarte Leistung zunächst für ihn als eine andere erscheine, stehe dieser rechtlichen Auffassung nicht entgegen.“

Wenn in einer Entscheidung auch betont wird, daß die Leistung für beide Vertragsteile eine andere geworden sein müsse, so soll das doch der prinzipiellen Auffassung von der Erfüllung bzw. Nichterfüllung derartiger Verträge nicht im Wege stehen, denn „damit, daß sie für den einen Teil eine wirtschaftlich völlig andere geworden ist, wird sie es regelmäßig auch für den anderen Teil. Es genügt daher die Feststellung, daß die vereinbarte Leistung für den Verkäufer eine andere geworden ist.“ (Aktenzeichen III. 104/18.)

Dabei ist natürlich nicht etwa zu beachten, daß schlechthin alle Vorkriegsverträge nicht erfüllt zu werden brauchen; das Reichsgericht sagt an anderer Stelle ausdrücklich, daß bei Kaufverträgen, die nach Beendigung des Krieges zu erfüllen sind, die durch den Krieg herbeigeführte Umgestaltung der Verhältnisse zur Folge haben kann, daß Verkäufer nicht mehr an den Vertrag gebunden ist. Eine Leistungspflicht besteht jedenfalls immer dann nicht, „wenn die spätere Erfüllung unter Umständen stattzufinden hätte, die dem, was die Beteiligten vernünftigerweise beabsichtigt hatten, so wenig mehr entsprechen würden, daß der Erfüllungszwang mit der gesetzlich gebotenen Rücksichtnahme auf Treu und Glauben und auf die Verkehrssitte unvereinbar wäre.“ (Aktenzeichen II. 277/18.)

Eine Erfüllungspflicht kann unter Umständen nur dann angenommen werden, wenn besondere wichtige Umstände ausnahmsweise den dahingehenden Vertragswillen der Parteien unzweifelhaft ergeben würden (Aktenzeichen II. 227/18) und ebenso in einer anderen Entscheidung „... daß bei der tiefgreifenden Einwirkung, die der mehrere Jahre hindurch währende Krieg ... ausgeübt hat, eine Fortdauer der Erfüllungspflicht des Verkäufers nur dann angenommen werden könnte, wenn gewichtige besondere Umstände den dahingehenden Vertragswillen der Beteiligten unzweifelhaft ergeben würden.“ (Aktenzeichen II. 167/18). Im übrigen betont auch diese Entscheidung wie die vorher zitierte, daß die Leistungspflicht als nicht mehr bestehend anzusehen sei, wenn die Erfüllung unter Umständen stattzufinden hätte, die eine Erfüllung nach Treu und Glauben und der Verkehrssitte nicht als zu erwarten annehmen lasse.

Diese Auffassung soll selbst dann gelten, wenn während des Krieges der Vertragswille des Erfüllungsschuldners auf Erfüllung ausgesprochen ist. In dem letzteren Urteil ist der ursprüngliche Vertrag z. B. November 1914 — also zu einer verhältnismäßig noch ruhigen Zeit — abgeschlossen und im Juni 1915 die Erfüllung trotz der allerdings damals schon starken Veränderung zugesagt.

Ähnlich lagen die Verhältnisse bei einer anderen Streitsache (Aktenzeichen III. 168/18). Hier war der ursprüngliche Vertrag vor dem Kriege geschlossen. August 1914 verweigerte der Verkäufer Erfüllung wegen des Krieges, einigte sich aber Anfang 1915 auf Lösung nach dem Kriege. Auch hier hat das Reichsgericht Vertragsentlassung ausgesprochen, indem es ausführte, daß das Prinzip, „daß der Verkäufer die Lösung aus dem Gesichtspunkt der Erfüllungsmöglichkeit gänzlich verweigern könne, wenn die durch den Krieg notwendig gewordene zeitliche Verschiebung das Wesen der nachträglichen Leistung in dem Maße ändere, daß diese nicht mehr als eine sinngemäße Erfüllung des ursprünglichen Vertrages anzusehen sei,“ auch dann gilt, „wenn die

Parteien aus der auf die Kriegsereignisse zurückzuführenden Leistungsunmöglichkeit nicht sofort die rechtliche Folgerung ziehen und von ihrer Befugnis, den Vertrag aufzuheben, zunächst keinen Gebrauch machen, sondern sich auf dessen Erfüllung nach dem Kriege einigen.“

Es kann allerdings vorkommen, worauf schon hingewiesen wurde, daß trotz aller Veränderungen auf wirtschaftlichem Gebiete der Vertragswille auf Erfüllung pocht. Ein solcher Wille wird aber im Handelsverkehr nicht Regel, sondern seltene Ausnahme sein. Er kann daher, weil er ja eine über das übliche Maß hinausgehende Bindung beider Teile zur Folge haben würde, nur da angenommen werden, wo er in klarer und zweifelsfreier Weise ausgesprochen worden ist. Ein solcher Wille ist aber nach dem Reichsgericht in der bloßen Willenserklärung, den Vertrag erfüllen zu wollen, sobald z. B. nach Friedensschluß der Verkehr zwischen Afrika, England und Deutschland und anderen kriegführenden Mächten sich wieder in geordnetem, alten Gange befinde, nicht zu finden.

Das Reichsgericht bringt direkt zum Ausdruck, „... von der unzweideutigen Übernahme jeder aus der weiteren Entwicklung des Krieges sich ergebenden Gefahr durch die Vertragsparteien abgesehen, alle vor dem Kriege abgeschlossenen Lieferungsverträge — allerdings mit der wichtigen Einschränkung — wenigstens insoweit, als ihre Erfüllung einen Bezug von Rohstoffen aus überseeischen Ländern voraussetzte, grundsätzlich auch dann als hinfällig geworden zu erachten seien, wenn die Parteien während des Krieges zu einer Zeit, da die völlige Umwälzung noch nicht vorauszusehen war, sich auf eine Ausführung nach Friedensschluß geeinigt hätten.“ (Aktenzeichen III. 104/18, vgl. auch III. 168/18.)

Eine gewisse Rolle spielt bei der Erfüllung von Vorkriegsverträgen auch die manchen Verträge, besonders zurzeit der politischen Unsicherheit beigelegte sogenannte Kriegsklausel, einer Einschränkung des Vertragsinhalts also, dahingehend, daß bei Kriegsausbruch die Vertragserfüllung hinfällig würden.

In der Regel hat die Vertragspartei, die von der Klausel Gebrauch machen will, sofort ohne schuldhaftes Verzug diesen Vertragswillen dem Vertragsgegner anzuzeigen. Es können allerdings auch Fälle vorkommen, wo diese grundsätzliche Rechtsauffassung scheinbar durchbrochen wird. „Die Tatsache, daß der nach einer Kriegs- oder sonstigen Freizeichnungsklausel zum Rücktritt vom Verträge Berechtigte nicht alsbald, nachdem der in der Klausel vorgesehene Fall eingetreten ist, und die Lage sich einigermaßen geklärt hat, von der Klausel Gebrauch macht, hat nicht schlechthin die Verwirkung des dadurch begründeten Rechts zur Folge.“ Diese Folge hat vielmehr nur eine solche Verzögerung, die gegen Treu und Glauben verstößt, ins-

besondere eine solche, die in der Absicht erfolgt, die Bindung des anderen Teiles auszunützen, um je nach der späteren Preisbewegung aus der Erfüllung oder der Aufhebung des Vertrages auf dessen Kosten Vorteile zu ziehen. Jedenfalls wird aber von einer Verwirkung der Berufung auf die Klausel immer da nicht gesprochen werden können, wenn die eine Partei, soweit es sich irgend ermöglichen läßt, zu erfüllen sucht, und erst, wenn die Erfüllung durchaus unmöglich wird, von der Klausel Gebrauch macht. (Aktenzeichen III. 175/18.)

Die Rechtsfragen des Tages.

Der Friedensvertrag, dessen endliches Inkrafttreten neben der Gesundung der inneren Verhältnisse die Voraussetzung für den Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft bildet, ist noch immer in der Schwebe. Nach den Schlußbestimmungen des Friedensvertrages soll der letztere in Kraft treten „alsbald nach Hinterlegung der Ratifikationsurkunden von seiten dreier der 5 Hauptmächte der Entente.“ Diese Voraussetzung ist erfüllt: England, Frankreich und Italien haben den Friedensvertrag längst ratifiziert; das sogenannte „erste Protokoll“, dessen Errichtung die formelle Voraussetzung des Eintritts des Friedenszustandes bildet, ist aber noch immer nicht unterzeichnet. Die Entente, in deren Händen Deutschland nach seiner Entwaffnung ein Spielball ist, hat eine neue Note gesandt mit der Behauptung, daß den Bedingungen des Waffenstillstands vom 11. November 1918 noch nicht völlig genügt und durch die Versenkung der deutschen Schiffe in Scapa Flow ein neuer Schadenersatzanspruch entstanden sei. Außer 5 weiteren leichten Kreuzern, dem Rest unserer deutschen Kriegsmarine, die seit Jahren unser Stolz war, werden 400 000 t an Kränen, Baggern und ähnlichen Materialien gefordert. Die Absicht der Entente, innerhalb welcher vermutlich Frankreich die treibende Kraft ist, Deutschlands wirtschaftliches Rückgrat dauernd zu brechen, tritt immer deutlicher hervor. Wenn uns die Werftmaterialien genommen werden, dann können wir nicht nur unsere eigene, durch die Anforderungen der Alliierten verwüstete Handelsflotte nicht wieder aufbauen, sondern wir sind auch außerstande, die Friedensbedingungen hinsichtlich der darin versprochenen Lieferung neuer Schiffe zu erfüllen. Ebenso drückend ist die uns auferlegte Verpflichtung, unsere großen Bagger auszufolgen. Dadurch werden wir außerstand gesetzt, die Flußmündungen für die Schifffahrt frei zu halten, und das ist ein weiterer schwerer Schlag für unsere Kauffarteschifffahrt.

Die Ersatzforderung der 400 000 t läßt sich bei vorurteilsfreier Beurteilung der sie veranlassenden Vorgänge in Scapa Flow vom Rechtsstandpunkte aus keinesfalls rechtfertigen. Nach den Waffenstillstandsbedingungen sollten die an die Entente auszuliefernden Kriegsschiffe zunächst in neutralen Häfen und erst in Ermangelung solcher in alliierten Häfen interniert

werden. Die Entente hat jedoch, ohne auch nur den Versuch zu machen, neutrale Häfen für die Internierung zu gewinnen, die Verbringung der Kriegsschiffe nach England angeordnet. Dort sind die Besatzungen in so scharfer Weise von dem Außenverkehr abgeschlossen worden, daß eine funktentelegraphische oder sonstige schnelle Verbindung mit der Heimat völlig ausgeschlossen war und selbst die Post nur in großen Zwischenräumen ausgeliefert wurde. Admiral Reuter war sonach gar nicht in der Lage, von den Schicksalen der Friedensvorschläge etwas zu erfahren oder Dienstanweisungen seiner vorgesetzten Behörde zu empfangen. Er mußte mit dem Wiederaufflammen des Krieges rechnen und hat kurz vor dem von ihm unterstellten Ablauf des Waffenstillstands der für den Krieg geltenden allgemeinen Anordnung Folge geleistet, kein Schiff in Feindes Hand fallen zu lassen. Die Entente hat es sich daher selbst zuzuschreiben, daß die Schiffe nicht unbeschädigt in ihrer Hand verblieben sind, ganz abgesehen davon, daß sie in der Lage gewesen wären, durch bessere Bewachung die Zerstörung der Schiffe zu verhindern. Jeder Schadenersatzanspruch setzt außer dem Zusammenhang, den Kausalnexus zwischen dem Handeln einer Person und der eingetretenen Schädigung, ein Verschulden einer verantwortlichen Persönlichkeit voraus. Wenn das Deutsche Reich wegen der Ereignisse in Scapa Flow haftbar gemacht werden soll, so müßte nachgewiesen werden, daß diese Vorgänge der Reichsregierung zur Schuld angerechnet werden können. Das Fehlen dieses Schuld moments entkleidet die Nachtragsforderung der Entente der rechtlichen Grundlage und zeigt, daß unsere Feinde immer noch nach dem Satze handeln, daß Macht vor Recht geht. Selbst wenn wir aber dieser Forderung nachkommen, bleibt das Damoklesschwert der Blockade, der Einfuhrsperre, des Einmarsches dauernd über uns hängen, denn in der Note, welche uns unter der Bedingung der Unterzeichnung eines die Nachtragsforderungen anerkennenden Protokolls den Friedensschluß in Aussicht stellt, ist uns wiederum rohe Gewalt angedroht, falls wir nicht alle Forderungen erfüllen. Fast jede der vielen Drohnoten der Entente erinnert uns an Stauffachers Worte: „Der gute Schein nur ist's, worauf sie warten, Um loszulassen auf dies arme Land Die wilden Horden ihrer Kriegesmacht, Darin zu schalten mit des Siegers Rechten.“ Die Entente sollte aber auch an die Worte denken, mit denen unser großer Freiheitsdichter die Stimmung eines verzweifelnden Volkes schildert: „Wenn der Gedrückte nirgends Recht kann finden, Wenn unerträglich wird die Last greift er Hinauf getrosten Mutes in den Himmel Und holt herunter seine ew'gen Rechte, Die droben hängen unveräußerlich Und unzerbrechlich wie die Sterne selbst!“

Der neue Reichsjustizminister Dr. Schiffer hat bei seinem Amtsantritt ein großzügiges Reformprogramm entwickelt, das weit über das seiner Vorgänger hinausgeht. Wie in der Oktobernummer mitgeteilt wurde, bestand bisher die Absicht, den Strafprozeß lediglich in einzelnen Punkten neu zu

gestalten, nicht aber ein ganz neues Werk für das Strafverfahren zu schaffen. Dr. Schiffer will dagegen die Strafprozeßordnung völlig neu aufbauen und dabei auf den schon 1909 geschaffenen Entwurf zurückgreifen. Für den Kaufmann hat dieser Plan und die weiter aufrecht erhaltene Absicht, auch das Strafgesetzbuch neuzeitlich zu reformieren, eine geringere Bedeutung als die von Dr. Schiffer in Aussicht gestellte Neuformung des Verfahrens in bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten und des Bürgerlichen Gesetzbuchs sowie des Handelsgesetzbuchs. Diese beiden Säulen des bürgerlichen Reichsrechts bedürfen schon mit Rücksicht auf einzelne Vorschriften der neuen Reichsverfassung einer Neuordnung; man braucht nur an die versprochene Rechtsstellung des unehelichen Kindes, an die Herabsetzung des Alters der Wahlmündigkeit, die auf die Erreichung der Volljährigkeit nicht ohne Einfluß bleiben kann und an die Verselbständigung der Rechtsstellung der Ehefrau zu denken, in deren Verfolg das bisherige Ehegüterrecht umgestaltet werden muß. Aber auch abgesehen von diesen durch die neue Reichsverfassung notwendig gewordenen Reformen hat sich in dem Vierteljahrhundert seit der Ausarbeitung und Verkündung des B.G.B. und des H.G.B. in den Rechtsanschauungen so vieles geändert, daß eine durchgreifende Erneuerung unerläßlich ist. Vor allem werden die das Dienstverhältnis betreffenden Bestimmungen dieser Gesetze den neuzeitlichen Ansichten angepaßt werden müssen. Sie werden vielleicht überhaupt aus diesen großen Gesetzeswerken verschwinden und ihren Platz in dem Arbeitsgesetzbuch finden, welches vorbereitet wird.

Durch Erlaß des Reichspräsidenten vom 7. November 1919 ist zur Ausführung der nach dem Friedensvertrage für die wirtschaftliche Wiedergutmachung einschließlich des Wiederaufbaus der zerstörten Gebiete in Betracht kommenden Maßnahmen eine besondere oberste Reichsbehörde unter dem Namen „Reichsministerium für Wiederaufbau“ errichtet worden. Bei diesem Ministerium werden alle Angelegenheiten bearbeitet werden, die mit dem Neubau unserer Wirtschaft und der Erfüllung des Friedensvertrages zusammenhängen. Hierzu gehört zunächst — außer der unmittelbaren wirtschaftlichen Wiedergutmachung gemäß den Bestimmungen des Friedens, Teil VIII — die Ausgleichung von Forderungen und Schulden gegenüber den bisher feindlichen Staaten. Nach Art. 296 muß Deutschland für die Verrechnung der Schulden und Forderungen mit den Staatsangehörigen der Entente ein Prüfungs- und Ausgleichsamt errichten. Den einzelnen bisher feindlichen Ländern ist die Errichtung entsprechender Clearing-Ämter überlassen. England hat hiervon bereits durch Erstellung eines besonderen Amtes unter einem „Controller“ Gebrauch gemacht, und es ist nicht zu zweifeln, daß die meisten übrigen Mächte diesem Beispiel folgen werden. Soweit das Clearingsystem von Ententemächten angenommen wird, was die letzteren binnen Monatsfrist seit Inkrafttreten des Vertrages zu erklären haben, ist

ein unmittelbarer Zahlungs- oder Verrechnungsverkehr hinsichtlich der Vorkriegsforderungen und -schulden ausgeschlossen, wie dies für Deutschland in dem Ausführungsgesetz zum Friedensvertrag auch bereits zum Ausdruck gekommen ist.

Weitere Tätigkeiten des Wiederaufbauministeriums betreffen die Abwicklung der Liquidationen, die Entschädigung der Auslandsdeutschen und die Ausgleichung der Kriegsschäden der deutschen Reederei. Die Kriegsschädengesetzgebung ist seit der deutschen Revolution völlig ins Stocken gekommen. Seit dem Kriegsschädenfeststellungsgesetz vom 3. Juli 1916, ist eine gesetzgeberische Maßnahme nicht mehr zustande gebracht worden. Nunmehr ist wenigstens ein sehr erheblicher Fonds zur Verfügung gestellt worden, aus dem die Auslandsdeutschen teilweise entschädigt werden sollen. Diesen Pionieren der deutschen Auslandswirtschaft zu helfen, ist nicht nur die Abtragung einer Dankesschuld, sondern die Erfüllung einer Pflicht der Selbsterhaltung; denn mehr als je sind wir auf Aus- und Einfuhr angewiesen. Der gute Wille besteht bei allen maßgebenden Stellen. Die Durchführung einer wirklich durchgreifenden Entschädigung scheitert aber an der unglückseligen Lage der deutschen Finanzen. In dem Reichsgesetz vom 3. Juli 1916 sind die inländischen Sachkriegsschäden — wenn auch nicht unmittelbar, so doch dem Ergebnis nach — auf die Reichskasse übernommen worden, und zwar in voller Höhe. Es ist mehr als zweifelhaft, ob sich dies Versprechen wird aufrecht erhalten lassen, noch bedenklicher aber, ob der an sich dem neuzeitlichen Empfinden allein entsprechende Gedanke, daß der Staat für die Kriegsschäden seiner Angehörigen aufzukommen hat, auf die übrigen Kriegsschäden erstreckt werden können. Man darf nicht vergessen, wie ungeheuer die Anforderungen sein würden, wenn jener Grundsatz wirklich gegenüber den Kriegsteilnehmern, den Schiffsahrtsinteressenten, den Kolonial- und Auslandsdeutschen durchgeführt werden würde und zwar nicht nur hinsichtlich der eigentlichen Sach-, sondern auch der Personen- und der Erwerbschäden. Das ergäbe eine Neubelastung von ungezählten Milliarden.

Heilfron.

Rundschau.

Geldmarkt.

Postscheckverkehr. Am 1. Januar 1919 konnte der Postscheckverkehr auf ein zehnjähriges Bestehen zurückblicken. Über die Entwicklung des Postscheckverkehrs gibt die Zusammenstellung auf der nebenstehenden Spalte ein anschauliches Bild.

Industrie.

Die Lage der oberschlesischen und polnischen Montanindustrie. Bei der oberschlesischen Eisenindustrie ist rationelles Arbeiten ganz zur Unmöglichkeit geworden. Viele Betriebsanlagen liegen völlig still. In denjenigen Werken, in denen gearbeitet wird, werden zum größten Teil die Selbstkosten nicht mehr gedeckt, das betrifft nicht nur die kleineren Werke, sondern auch solche, die einen Weltruf genießen. Dividenden können die Gesellschaften meist nicht mehr verteilen; sie sind auch teilweise außer-

Jahr	Guthaben der Postscheckkunden in Mill. M.	Gutgeschriebene Überweisungen in Millionen		Gutgeschriebene Zahlkarten in Millionen		Ausgezahlte Postanweisungen in Millionen	
		Stück	Betrag M.	Stück	Betrag M.	Stück	Betrag M.
1909	53	2	2 111	15	2 799	180	9 645
1910	91	4	3 956	39	5 244	168	8 675
1911	118	6	5 328	59	7 250	158	8 081
1912	143	7	6 390	73	8 776	157	7 922
1913	175	9	7 856	87	10 100	156	7 594
1914	223	10	8 389	89	10 647	141	7 048
1915	272	11	10 615	91	13 300	143	7 529
1916	352	13	15 784	92	16 047	145	7 843
1917	578	19	28 782	87	19 922	136	7 820
1918	794	27	42 256	86	23 491	135	9 125

stande, die Wohlfahrtseinrichtungen für die Arbeiter, die sie mit erheblichem Kostenaufwande stets unterhalten haben, aufrechtzuerhalten. Von den Leitern der Werke vernimmt man, daß ihnen jede Möglichkeit genommen ist, den Betrieb auch nur einigermaßen normal leiten und damit die Produktion bestimmen zu können. Die Produktionszahlen befinden sich in fortwährendem Rückgang. Während es zur Kriegszeit möglich war, trotz der ungeheuren Schwierigkeiten, die sich überall entgegenstellten, im allgemeinen eine Produktion von ungefähr 60 Prozent gegenüber der normalen Leistungsfähigkeit zu erzielen, beträgt die derzeitige Erzeugung kaum 25 Prozent der früheren Friedensproduktion. Die hohen Löhne und die geringe Arbeitsleistung wirken andauernd aufs ungünstigste ein. Daß eine baldige und durchgreifende Besserung eintritt, ist nicht anzunehmen, zumal die Verhältnisse in Oberschlesien fortgesetzt sehr unsicher sind. Infolge der niedrigen Produktion kann nicht einmal der inländische Bedarf, soweit er dringend ist, gedeckt werden. Von einer irgendwie ins Gewicht fallenden Exporttätigkeit ist deshalb auch bis auf weiteres nicht die Rede. Es ist zurzeit unmöglich, auch nur annähernd befriedigende Lieferungsstermine festzusetzen. Es ist das um so bedauerlicher, als die Eisennot sich überaus bemerkbar macht und vom Auslande nach oberschlesischen Erzeugnissen fortgesetzt rege Nachfrage gehalten wird. Aus den Nordstaaten nicht nur, sondern auch aus den Balkangebieten laufen Bestellungen ein, deren Erledigung auf große Schwierigkeiten stößt. Was die Preise anbelangt, so ist an einen Abbau derselben vorläufig nicht zu denken; man wird im Gegenteil wieder neue Erhöhungen zu erwarten haben.

Die Hochofenbetriebe haben unter der minderwertigen Koksbeschaffenheit, sowie unter den schwierigen Arbeiterverhältnissen nach wie vor zu leiden. Die vorhandenen Anlagen können nicht annähernd ausgenutzt werden und die Erzeugung bleibt in bescheidenen Grenzen. Aufträge auf Roheisen liegen reichlich vor. Auch nach Formeisen herrscht reger Begehr, doch kann eine Steigerung der Lieferungen nicht stattfinden. Auf Eisenbahnoberbauzeug liefern bedeutende Bestellungen ein, die Produktion ist jedoch äußerst gering. Das Walzeisengeschäft wird durch den Kohlenmangel und die Verkehrsschwierigkeiten andauernd ungünstig beeinflusst. Das Eisenblechgeschäft könnte ein sehr flottes sein, wenn der starken Nachfrage ein entsprechendes Angebot gegenübergestellt werden könnte. Wegen der regen Beschäftigung der Eisenbahnwagen- und Lokomotivfabriken werden Grobbleche viel verlangt, ebenso ist die Nachfrage nach Feinblechen sehr groß. Es kann jedoch kaum der allerdingendste Bedarf erledigt werden. In Walzröhren ist es ebenso, auch in der Drahtindustrie. Es kann nur der nötigste Bedarf der alten Abnehmer erledigt werden.

Die oberschlesische Kohlenindustrie ist durch die vielen Streiks, die in den vergangenen Monaten stattgefunden haben, besonders durch den letzten Streik, schwer geschädigt worden. Nach dem letzten Ausstand, an dem

die Arbeiter sämtlicher oberschlesischer Gruben teilnahmen, ist wieder etwas Ruhe eingekehrt, doch sind die Förderleistungen fortgesetzt äußerst gering.

Die *polnische Montanindustrie* leidet unter dem Bergarbeiterstreik, der im Drombrower Kohlenbecken ausgebrochen ist, ganz bedeutend. Die Belegschaften sämtlicher Gruben waren in den Ausstand getreten, der allmählich seinem Ende entgegenzugehen scheint. Die Kohlenproduktion hat sich erheblich vermindert. Auch machte sich der Wagenmangel in sehr fühlbarer Weise bemerkbar. In letzter Zeit ist es gelungen, den Mangel an Wagen vorübergehend zu mildern. Jedoch dürften die Herbstmonate eine weit größere Wagennot mit sich bringen, als sie bisher geherrscht hat. Die derzeitige Kohlenförderung reicht lange nicht aus, um den Kohlenbedarf der im Dombrowabecken arbeitenden Industriebetriebe (über 70) zu decken. Dreiundvierzig Fabriken sollen noch stillliegen, während im Sosnowicer Industriegebiet drei neue Industrieanlagen eröffnet worden sind. Daß der Kohlenmangel im Laufe der kälteren Jahreszeit sich bedeutend vergrößern wird, ist mit Sicherheit anzunehmen.

Die englische Eisen- und Kohlenindustrie.

Da der Yorkshirer Kohlenstreik beigelegt ist, hoffen die meisten stillgelegten Eisen- und Stahlwerke in wenigen Tagen die Arbeit wieder aufnehmen zu können, in einigen Fällen wird jedoch mindestens eine Woche vergehen, ehe dies möglich ist. Fast alle Stahlöfen haben eine Woche stillgelegen und viele große Stahlwerke sogar drei Wochen. Der Produktionsverlust von Eisen und Stahl infolge des Streiks ist sehr groß und eine Anzahl Firmen hatten große Kontrakte vorliegen, als die Schwierigkeiten begannen. Ein großer Teil des verlorenen Geschäftes wurde von ausländischen Firmen übernommen. Sehr wenig Roheisen wurde im Yorkshirer Distrikt in letzter Zeit hergestellt, so daß ein bedeutender Mangel an Material vorhanden sein wird, sobald ein normaler Verbrauch wieder eintritt. Preise sind schwankend und wurden für Bessemer Stahl auf £ 19.2.6, für Siemens Qualität auf £ 19.12.6 erhöht. Solche Preise sind bisher nicht annähernd erreicht worden und werden von Verbrauchern als unmöglich betrachtet. Bandisen und -stahl wird zu £ 26.2.6 angeboten. Fabrikanten aller Arten von Handwerkzeugen erhöhen ihre Verkaufspreise, um die erhöhten Kosten von Eisen und Stahl zu decken. Die Nachfrage nach Sheffieldstahl ist groß und die Aussicht des Marktes für den Rest des Jahres ist gut, wenn nicht die hohen Preise die Käufer abschrecken. Die Messerschmiedeindustrie arbeitet immer noch unter Hochdruck, aber die Fabrikanten widersetzen sich aufs schärfste einer weiteren Erhöhung der Arbeitslöhne. Die Arbeit ist schon jetzt eine der bestbezahlten Englands und die Verkaufspreise sind dreimal so hoch wie vor dem Kriege. Die Preise für die billigeren Qualitäten sind sogar schon auf das Vierfache gestiegen und man fürchtet, daß diese Preise die Zukunft der ganzen Industrie bedrohen. Der Kohlenmarkt existiert augenblicklich überhaupt kaum, doch erwartet man keine weiteren Änderungen der Preise.

Von Schottland wird berichtet, daß eine große Nachfrage nach allen schottischen Marken von Roheisen vorhanden ist, welche zum Preise von 205 bis 210 sh. für die Tonne verkauft werden. Stahlwerke berichten eine anhaltend außergewöhnlich große Nachfrage nach Eisen- und Stahlmaterial, namentlich Schiffsplatten, deren Lieferung an die Werften weit zurückgeblieben ist. Die Nachfrage nach Kesselplatten ist im Steigen begriffen und die Kesselfabrikanten teilen mit, daß sie auf Monate im voraus mit Aufträgen überhäuft sind. In Stabeisen findet ein sehr großer Umsatz statt. Crown bars werden zu £ 22 je Tonne für Export angeboten. Black sheets werden viel nachgefragt und stellen sich auf £ 22.10 je Tonne.

In der Maschinenindustrie herrscht rege Tätigkeit und dasselbe ist der Fall in den Schrauben-, Röhren-, Nägel- und Gießereiabteilungen. Die Kohlenlieferungen haben sich bedeutend verbessert, so daß einige Fabriken sich sogar Reservelager anlegen konnten.

Messen.

Das *Meßamt für Mustermessen in Leipzig* schreibt uns: Geheimer Kommerzienrat Philipp Rosenthal, Generaldirektor der von ihm begründeten Porzellanfabrik Ph. Rosenthal & Co., A.-G., in Selb, Selb-Plönsberg, Kronach und Marktredwitz, Vorsitzender der Zentralstelle für Interessenten der Mustermessen, Mitbegründer und Aufsichtsrat des Meßamtes in Leipzig wurde für seine hervorragenden Verdienste um die deutsche Porzellanindustrie von der Technischen Hochschule in Berlin zum Doktor-Ingenieur honoris causa ernannt.

Französische Ausstellungspolitik in Norwegen. Nachdem bereits im Mai dieses Jahres in Kristiania eine bazarähnliche französische Kunstgewerbe-Ausstellung kleineren Umfanges stattgefunden hatte, ist kürzlich in der neu begründeten französisch-norwegischen Handelskammer eine Körperschaft geschaffen worden, die gerade auch durch Veranstaltung von Ausstellungen, die Handelsbeziehungen zwischen Frankreich und Norwegen zu fördern beabsichtigt. Man geht wohl nicht fehl in der Annahme, daß dieses französische Vorgehen stark beeinflusst ist durch die in diesen Tagen zur Eröffnung gelangende norwegisch-amerikanische Ausstellung, mit der die Amerikaner der Einfuhr ihrer Erzeugnisse in Skandinavien einen besonders kräftigen Antrieb geben wollen.

Vermischtes.

10. *Verbandstag des Verbandes Deutscher Bücherrevisoren.* Auf dem diesjährigen Verbandstag in Magdeburg sprach Bücherrevisor Manfred Berliner über das Thema: „Kaufmann und Steuerfiskus“ und Justizrat Dr. R. Fischer über: „Die Reformbedürftigkeit der Bestimmungen über die Gründungsrevision von Aktien- und Gesellschaften m. b. H.“, sowie über: „Die Notwendigkeit der Einführung der fortlaufenden Revision der Buchführung und Bilanzen von Aktien- und Gesellschaften m. b. H.“.

Der Verband faßte dazu folgende Entschlüsse:

I. „Der beeidigte oder behördlich geprüfte Bücherrevisor ist in der Lage, durch seine Kenntnis der Steuer-gesetze und der dazu ergangenen höchstgerichtlichen Entscheidungen der Geschäftswelt sowohl wie den Steuerbehörden als unabhängiger, unparteiischer Sachverständiger und Berater wertvolle Dienste zu leisten. In Zweifelsfragen kann und soll er helfen, die kaufmännischen Gesichtspunkte bei der Bearbeitung von Steuerfragen zur Geltung zu bringen.“

II. „Die das Gründungsschutzsystem des Aktienrechtes zerstörenden §§ 207, 208 sind zu streichen und die Zwangsrevision ist in § 192 des H.G.B. auf sämtliche Gründungen von Aktiengesellschaften zu erstrecken. Ferner ist, da § 9, Absatz 1 des G. m. b. H.-Gesetzes die Gesellschaft m. b. H. bei Sachgründungen ohne Schutz läßt und vielfach Sachgründungen als formelle Bargründungen erfolgen, die Zwangsrevision für die Gründungen von G. m. b. H. einzuführen.“

Bücherbesprechungen.

Alle bei der Schriftleitung eingehenden Werke sind an anderer Stelle verzeichnet. Aus der großen Zahl der Eingänge seien folgende nochmals besonders hervorgehoben:

Johann Friedrich Schür, Buchhaltung und Bilanz ¹⁾. Das Werk des Altmeisters der Handelswissenschaften ist aus einer Abhandlung „Einführung in das Wesen der doppelten Buchhaltung auf wirtschaftlicher und mathematischer Grundlage“ hervorgegangen. Die Zweikontentheorie wird begründet und in Form von mathematischen Gleichungen dargestellt. Das Werk soll, sagt der Verf., „kein Lehrbuch der Buchhaltung im gewöhnlichen Sinne“ sein; es verfolgt höhere Zwecke. Ob Lehrbuch oder nicht; es wird allen, die es studieren, gute Dienste leisten.

R. Passow, Die Bilanzen der privaten und öffentlichen Unternehmungen, 1. Band ²⁾. Der Verf. gewährt ein an-

¹⁾ 3. Aufl., Julius Springer, Berlin 1919, gr. 8°, 390 S., geb. 16 M.

²⁾ 2. Aufl., B. G. Teubner, Leipzig 1918, gr. 8°, 304 S., geb. 13 M.

schauliches Bild vom Aufbau der Bilanzen, erörtert die gesetzlichen Vorschriften über die Bewertung der Aktiven in der Bilanz und zeigt dann, wie sich die Verhältnisse in der Praxis gestalten. Das Buch wird nach wie vor Studierenden wie Praktikern ein trefflicher Wegweiser sein.

Mercks Warenlexikon für Handel, Industrie und Gewerbe¹⁾, herausgegeben von Prof. Dr. A. Beythien und Drogisten Ernst Dreßler. In alphabetischer Reihenfolge gibt das Werk eine kurze, präzise Beschreibung der im Handel vorkommenden Natur- und Kunsterzeugnisse, unter besonderer Berücksichtigung der chemisch-technischen und anderen Fabrikate, der Drogen- und Farbwaren, der Kolonialwaren, der Landesprodukte und der Material- und Mineralwaren. Mehrere Stichproben ergaben die Zuverlässigkeit des Werkes.

Viktor Pöschl, Stoffkunde, Einführung in die Waren-, insbesondere in die Chemikalienkunde²⁾. Der Verf., Direktor des Instituts für Warenkunde an der Handelshochschule Mannheim, gibt in seiner Stoffkunde zugleich eine Einführung in die Waren- und in die Chemikalienkunde. Zur Veranschaulichung des reichen Inhalts dienen 148 bildliche Darstellungen.

Schneider-Dahlheim, Usancen der Berliner Fondsbörse³⁾. Von dem wohlbekannten, von Kurt Hartung herausgegebenen Handbuch liegt eine veränderte Neuauflage vor, die über zahlreiche Einrichtungen des Bank- und Börsenverkehrs zuverlässig unterrichtet und u. a. ein alphabetisches Verzeichnis sämtlicher an der Berliner Börse gehandelten Wertpapiere mit Angabe des zum Handel zugelassenen Betrages, der Stückgröße, der Zinstermine usw. enthält.

Joh. Notzke, Deutschlands Finanz- und Handelsgesetze in und nach dem Kriege, II. Band⁴⁾. Die Zahl der in den letzten Jahren erlassenen Gesetze und Verordnungen ist so groß, daß wohl niemand vorhanden ist, dem sie alle gegenwärtig sind. Eine verdienstliche Aufgabe des Reichsbank-Bibliothekars Notzke war es daher, einen Teil dieser Gesetze und Verordnungen, nämlich diejenigen, die sich auf Finanz und Handel erstrecken, zum Handgebrauch für Praxis und Wissenschaft, in übersichtlicher Weise zusammenzustellen.

Oskar Simon, Materialien zur Sozialisierung⁵⁾. Bei dem weitgehenden Interesse, das heute die Sozialisierungsfrage beansprucht, wird man für das Material, das Geh. Oberregierungsrat Simon in dem vorliegenden Heft bereitstellt, dankbar sein. Weitere Hefte sollen bald folgen.

Julius Fleischmann, Die genaue Erfassung des steuerpflichtigen Vermögens und Einkommens durch Anwendung wirksamer Kontrollen⁶⁾. „Vorschläge zur zwangsweisen Hebung der Steuermoral als Beitrag zu den neuen Steuern“ lautet der Untertitel dieser aktuellen Schrift. Zur Zeit werden an einigen größeren Universitäten gegen 2000 Anwärter für die neuen Finanzämter ausgebildet, und die von Dr. Fleischmann gestreiften Fragen werden in diesen Kursen erörtert werden. Auch hier gilt der Satz: not measures but men. Obst.

Literatur-Übersicht.

Oktober.

Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle.)

Angestelltenbewegung — **Schneider-Sachsen, Gustav**, Die Angestelltenbewegung im Lichte des Krieges und der Revolution. Berlin, Organisation. 8°. 24 S. M. 1.50.

Bank- und Börsenwesen — **Steinberg, J.**, Die Praxis des Bank- und Börsenwesens. 2. verbess. Aufl. (Wissenschaft u. Bildung Bd. 139.) Leipzig 1919. Quelle u. Meyer. kl. 8°. 152 S. mit 16 Tafeln. M. 2.50.

Bankverkehr — **Schwarz u. Appinger**, In laufender Rechnung mit der Bank. I. Teil: Erläuterungen. II. Teil: Übungsheft. Stuttgart, Holland u. Josenhans, 36 und 31 S. Teil I: M. 2.45; Teil II: M. 3.30.

Bargeldloser Zahlungsverkehr — **Zwiesele, Prof. Dr. Heinr.**, Der bargeldlose Zahlungsverkehr. 1.—3. Aufl. Stuttgart 1919. Ernst Heinrich Moritz. 8°. 78 S. M. 2.20.

Bürgerliches Gesetzbuch — **Franz, Dr. jur. F.**, Mnemotechnik im bürgerlichen Gesetzbuch, 3. stark veränderte und erweiterte Aufl. Berlin 1919, O. Liebmann. kl. 8°. IV. 104 S. M. 4.50.

Industrieschutz — **Plank, Dr. Ph.**, England auf dem Wege zum Industrieschutz (Hamburg. Forschungen, Heft 7) Hamburg-Braunschweig 1919, Gg. Westermann. 8°. VIII. 104 S. M. 7.—.

Kleinhandel — **Lübbing, Dr. Heinr.**, Der Kleinhandel nach dem Frieden. München-Gladbach 1919, Volksvereinsverlag. 8°. 123 S. M. 3.60.

Kriegsgesetzgebung — **Schubert, Jul.**, Erzbergers Reichsnotopfergesetz. Berlin 1919, Frensdorf Nachf. 8°. 47 S. M. 2.90.

Maßeinheiten — **Bohnert, Hermann**, Weltübersicht der Maßeinheiten. Hamburg 1919. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv. 4°. 30 S. M. 3.—.

Preisabbau — **Prion, Prof. Dr. W.**, Inflation und Geldentwertung. Finanzielle Maßnahmen zum Abbau der Preise. Berlin 1919, Julius Springer. gr. 8°. IV und 126 S. M. 6.40.

Reichsverfassung — **Poetzsch, Dr. Fritz**, Handausgabe der Reichsverfassung vom 11. August 1919. Berlin 1919, Otto Liebmann. kl. 8°. 148 S. geh. M. 5.50, geb. M. 6.50.

Reklame — **Eckstein, Hans**, Das Reklame-Cliché und seine Vorteile. Leipzig 1919, Oswald Thomas. 8°. 96 S. M. 5.50.

Stenographie — **Remspacher, Redakteur Fr.**, Lehrbuch der stenographischen Meisterschaft. Chemnitz 1914, Zimmermannscher Verlag. kl. 8°. 56 S. M. 1.—.

Volkswirtschaft — **Herzfelder, Edmund**, Die volkswirtschaftliche Bilanz und eine neue Theorie der Wechselkurse. Berlin 1919, Jul. Springer. VIII und 487 S. brosch. M. 24.—, geb. M. 26.40.

Wechsel — **Zwiesele, Prof. Dr. H.**, Wechselkunde und Kontokorrentlehre. 10. u. 11. Aufl. Stuttgart 1919, Ernst Heinrich Moritz. 8°. 48 S. M. 1.60.

Weltwirtschaft — **Reinhard, Prof. Dr. R.**, Weltwirtschaftliche und politische Erdkunde. Breslau 1919, Ferdinand Hirt. 8°. 140 S. u. 1 Tafel. M. 3.—

Zeitschriften.

Anilinkonzern — Zur Kapitalserhöhung desselben. Intern. Volkswirt XXX, 4.

Außenhandelsförderung — **Dr. H. Horstmann**, Freie Wirtschaft I, 9.

Ausverkauf, der beginnende, Deutschlands. Intern. Volkswirt XXX, 4.

Banken, französische, Ausdehnungsbestrebungen derselben. Intern. Volkswirt XXX, 4.

— **Leiffmann, M.**, Die Arbeit der Nationalversammlung und die Daseinsbedingungen des Privatbankiers. Bank-Archiv XIX, 2.

— russische. Intern. Volkswirt XXX, 3.

— Was wünscht der Privatbankier. Intern. Volksw. XXX, 3.

Betriebsräte — Plutus XVI, 41, 42.

— in der Landwirtschaft. Von **Wilsing**. Freie Wirtschaft I, 9.

Bilanzen — A.-G. d. Kleinmünchener Baumwollspinnereien und mechanische Weberei. Österr. Volksw. XII, 4, Beilage.

— A.-G. f. Mineralöl-Industrie vorm. David Franz & Co. Österr. Volksw. XII, 2.

— A. Gerngross A.-G. Österr. Volksw. XII, 2.

— **Schodnica A.-G.** für Petroleum-Industrie. Österr. Volkswirt XII, 3, Beilage.

— **Wolfsegg-Traunthaler Kohlenwerke A.-G.** Österr. Volksw. XII, 4, Beilage.

¹⁾ 6. Aufl., G. A. Glöckner, Leipzig 1919, gr. 8°, 556 S., geb. 20 M.

²⁾ G. A. Glöckner, Leipzig 1919, gr. 8°, 457 S., geb. 20 M.

³⁾ 18. Aufl., Verlag Ferd. Dümmlers Buchhandlung, Berlin W. 1919, 8° 708 S., geb. 15 M.

⁴⁾ Carl Flemming Verlag A.-G., Berlin W. 1919, 8°, 374 S.

⁵⁾ Carl Heymanns Verlag, Berlin 1919, 4°, 43 S., geh. 3 M.

⁶⁾ J. B. Metzlersche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart 1919, gr. 8°, 36 S., 3,75 M.

Deutsch-Österreich — Die ungestempelten Banknoten. Österr. Volksw. XII, 3.
 — Ententehilfe. Österr. Volksw. XII, 4.
 — Das Gesetz über gemeinwirtschaftl. Unternehmungen (Schluß). Österr. Volksw. XII, 2.
 — Die 150 proz. [Eisenbahn-] Tarifierhöhung. Von Dr. K. Kapralik. Österr. Volksw. XII, 4.
 — Die Kupons der österr. Staatsschulden. Österr. Volkswirt XII, 4.
 — Seifert, A., Der künftige Überseeverkehr D.-Ö. und Ungarns. Weltwirtschaft IX, 10.
 — Die Staatskrise. Österr. Volksw. XII, 3.
Eisenbahnanleihen, Sicherung derselben. Plutus XVI, 41/42.
Girowesen, das deutsche kommunale. Intern. Volksw. XXX, 3.
Glühlampentrust — Von F. Naphtali. Plutus XVI, 41, 42.
Handelsfreiheit — Wingen, Dr. O., Für die Handelsfreiheit. Freie Wirtschaft I, 9.
Handelskrieg, der englisch-deutsche. Von Dr. E. D. Morel. Weltwirtschaft IX, 10.
Naumann, Friedrich, Von Dr. W. Schotte. Österr. Volksw. XII, 3.
Organisationstätigkeit, die, deutscher Arbeiter im Auslande. Weltwirtschaft IX, 10.
Porzellanindustrie und Weltmarkt. Intern. Volkswirt XXX, 3.

Reichsabgabenordnung — Becker, E., Der Mißbrauch zivilrechtlicher Formen zur Steuerumgehung in dem Entwurfe der Reichsabgabenordnung. Bank-Archiv XIX, 2.
Spar-Prämienanleihe, die neue. Intern. Volkswirt XXX, 3.
Staatswirtschaft — Stolper, Dr. G., Probleme der St. I—III. Österr. Volksw. XII, 2—4.
Steuern — Byk, Rechtsanwalt Dr., Änderungen des Geschäftsjahres aus Gründen der Steuerersparnis. Bank-Archiv XII, 2.
Steuerzahlung durch Lohnabzug. Von H. E. Hirschberg. Plutus XVI, 41, 42.
Valutafragen Frankreichs — Voss. Zeitg. 25. IX.
Valutanot, die (in Deutsch-Österreich). Österr. Volkswirt XII, 2.
Valutasturz und Wirtschaftspolitik. Von R. Wissel. Vorwärts 25. IX.
Vermögensbesteuerung — Lion, M., Das gewerbliche Anlagekapital in der neuen Vermögensbesteuerung. Bank-Archiv XIX, 2.
Wirtschaftsrat — Kaff, S., Ein gemeinsamer W. Österr. Volksw. XII, 4.
Wirtschaftsreformen — Muser, G., Praktische Wirtschaftsreformen. Freie Wirtschaft I, 9.
Wirtschaftlicher Landesverrat — Deutsche allgemeine Zeitung 26. IX.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Str. 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. **BEZUGSPREIS:** Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M. 6.—. **ANZEIGENANNAHME** durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. 1/4 Seite M. 350.—, 1/2 Seite M. 175.—, 3/4 Seite M. 87.50, 1/2 Seite M. 43.75. Beilagen nach Übereinkunft.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART
 FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH-UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR U. O. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE, PROF. AN DER KONSULAKADEMIE U. HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER VERLAGS- UND HANDELSDRUCKEREI HUGO SCHNEIDER, STUTTGART, CALWER STR. 35.



Julius Hager
 — Buchbinderei —
 Leipzig
 gegründet 1844
 Einbände in jeder Art
 sowie Einbanddecken
 kunstflerliche Handeinbände
 Neuzeitliche Buchausstattung
 Muster u. Preise sofort

Gemeinwirtschaft! Privatwirtschaft!

Jeder

der sich über die wichtigsten Fragen der Sozialisierung der Volkswirtschaft, des Börsen- und Aktienwesens sowie der Finanzwissenschaft in Deutschland unterrichten will

muß den

„PLUTUS“

(Größte Volkswirtschaftliche Zeitschrift Deutschlands)

(Herausgeber Georg Bernhard)

lesen

Der Name des Herausgebers bürgt für absolute Unabhängigkeit von allen Finanzklüngen

★

DAUERBEZUG

für das Vierteljahr M 12.—

für das ganze Jahr M 42.—

Verlangen Sie Probenummern!

Plutus-Verlag · Berlin W 62

Kleiststraße 21

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Mannheim; Reg. Rat Dr. GEORG OBST, a. o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Direktor und o. Prof. d. Exportakademie Wien.

HEFT 9

STUTTGART · DEZEMBER 1919

12. JAHRG.

Die Reichsverfassung und das bürgerliche Recht.

Von Paul Oertmann, Göttingen.

Vom Einfluß der Revolution und ihrer Errungenschaften auf das Privatrecht war in Bd. 11, S. 193 f. dieser Zeitschrift die Rede. Diesmal gilt es, die Bedeutung der neuen Reichsverfassung vom 11. VIII. 1919 für die Gestaltung der bürgerlichen Gesetzgebung mit der an dieser Stelle gebotenen Kürze zu untersuchen. Ich denke dabei nicht an die dadurch nahegelegten Fragen zur Auslegung und Anwendung des Gesetzbuches, z. B. ob die Vorschriften über den Schutz der freien Meinungsäußerung (R. Verf. Art. 118) oder der Arbeitskraft (das. Art. 157) sog. Schutzgesetze im Sinne des § 823² B. G. B. darstellen, ob vielleicht gar dadurch ein subjektives Persönlichkeitsrecht auf die Ausübung solcher Lebensbetätigungen im Sinne von § 823¹ anerkannt sei — derlei Fragen beeinflussen unser Gesetzbuch nur mittelbar in seiner Anwendung, nicht unmittelbar in seinem Inhalt oder Geltungsbestand. Auch darauf brauche ich nicht weiter einzugehen, daß die auf eine Ausfüllung durch der neuen Reichsverfassung fremde Reichsorgane hinweisenden Vorschriften des Gesetzbuchs einer entsprechenden Änderung bedürfen: da wir derzeit keinen Kaiser mehr haben, kann auch von der in § 482 B. G. B. vorgesehenen „kaiserlichen Verordnung“ nicht mehr die Rede sein. Und da es keinen Bundesrat mehr gibt, ist auch für die mehrfach vorgesehene bundesrätliche Tätigkeit, z. B. zur Verleihung und Entziehung der Rechtsfähigkeit bei gewissen juristischen Personen, s. B. G. B. §§ 23, 33, 44, 80, vgl. übrigens 482, 982, 1807 Z. 4, kein Raum. Beiläufig bemerkt, wird man wohl am besten an Stelle der „kaiserlichen Verordnung“ eine Verordnung der Reichsregierung, nicht des

Reichspräsidenten, einsetzen. Aber auch an Stelle des Bundesrates empfiehlt sich schwerlich die Einfügung des ihn keineswegs vollwertig ersetzenden Reichsrates, vielmehr gleichfalls die der Reichsregierung als fortan oberster Verwaltungsbehörde des Reichs (R. V. Art. 52).

Ich denke vielmehr an die eigentlichen, inhaltlichen Änderungen, die durch die Reichsverfassung im Gebiete des Bürgerlichen Gesetzbuchs teils ohne weiteres hervorgerufen, teils doch notwendig gemacht oder dringend nahegelegt werden.

Die weitaus meisten davon beziehen sich naturgemäß auf die persönliche Rechtsstellung und die damit in nahem Zusammenhang stehenden Familienverhältnisse.

1. Die Rechtsfähigkeit steht allen Deutschen gleichmäßig zu, wobei Männern und Weibern „grundsätzlich dieselben staatsbürgerlichen Rechte und Pflichten“ zugesichert werden, R. V. Art. 109. Eine Wirkung dieser Vorschrift für das Bürgerliche Gesetzbuch vermag ich nicht festzustellen. Einmal beschränkt sie sich auf die „staatsbürgerliche“, also die öffentlichrechtliche Stellung im Staatsleben, und rechnet auch dabei mit der Möglichkeit von Ausnahmen („grundsätzlich“). Zum andern erfüllt bereits das bisherige bürgerliche Recht alle darnach zu stellenden Anforderungen. Die bestehenden Verschiedenheiten der beiden Geschlechter sind keine solchen der grundsätzlichen Rechtsfähigkeit. Das gilt besonders von der Ehemündigkeit, die zwar bei Männern an den Eintritt der Volljährigkeit, aber bei Frauen nur an die Vollendung des 16. Lebensjahrs geknüpft ist (B. G. B. § 1303). Denn das ist keine Verschiedenheit des Rechts, sondern nur des zu dessen Erwerb führenden rechtswirksamen Handelnskönnens. Übrigens ist die Vorschrift wie vom wirtschaftlichen so vom sozialhygienischen Standpunkte aus so gut be-

gründet, ja notwendig, daß man sie äußerstenfalls als eine der durch Art. 109 zugelassenen Ausnahmen ansehen und beibehalten müßte.

Noch weniger begründen die Vorrechte des Ehemanns im ehelichen Güter- wie im persönlichen Eherecht eine Verschiedenheit der Rechtsfähigkeit, jene schon deshalb nicht, weil sie durch Vertrag abgeändert werden können, also keinen Rechtszwang begründen, diese nicht, weil sie nicht grundsätzlich bestehen (s. B.G.B. § 1353), sondern nur die unerläßliche, aber ohnedies nicht gegebene Entscheidungsmöglichkeit in den Angelegenheiten des ehelichen Lebens schaffen sollen. Und auf alle Fälle sind das nur Fragen des besonderen Familien- und Personenrechts.

2. Auch die in R.V. Art. 136 gewährleistete religiöse Gleichstellung ist im B.G.B. bereits vollauf vorhanden. Das habe ich schon im vorigen Aufsatz S. 194 dargelegt, und ich nehme auf das damals Gesagte kurzerhand Bezug. Daß insbesondere durch jenen Artikel der Fortbestand der kirchlichen Verpflichtungen in bezug auf die Ehe und damit des darauf verweisenden § 1588 B.G.B. nicht in Frage gestellt wird, ist sonnenklar — Art. 136 denkt nur an staatlichen, nicht aber auch an kirchlichen Zwang zu kirchlichen Handlungen.

3. Mit der persönlichen Rechtsstellung des Menschen hängt die ihn erst zur vollentwickelten Rechtspersönlichkeit erhebende Volljährigkeit eng zusammen. Sie tritt bekanntlich bisher bei beiden Geschlechtern mit der Vollendung des 21. Lebensjahres ein, B.G.B. § 2. Das Wahlrecht hingegen ist durch Art. 22 der Reichsverfassung allen Zwanzigjährigen verliehen. Daß das ein unerträglicher Widerspruch sei, habe ich bereits im vorigen Aufsatz S. 197 dargelegt und kann davon nichts zurücknehmen. Nachdem es beklagenswerterweise beim Wahlrecht der Zwanzigjährigen geblieben ist, erfordert die einfachste Folgerichtigkeit eine entsprechende Herabsetzung des Volljährigkeitstermins. Nicht als ob man deswegen den Gesetzgeber besonders anrufen sollte — wenn aber die Einstellung des Bürgerlichen Gesetzbuchs auf die neue Verfassung ohnedies notwendig werden wird, dürfte jene Herabsetzung mit ins Auge zu fassen sein.

4. Von mannigfacher Bedeutung für die Rechtsstellung ist der Wohnsitz. Wirken die Vorschriften der Verfassung auf die ihn behandelnden §§ 7 f. des B.G.B. ein? Die Verfassung verleiht in Art. 111 jedermann das Recht, „sich an beliebigem Orte des Reichs aufzuhalten und niederzulassen“. Damit scheint die Aufstellung eines gesetzlichen, teilweise sogar notwendigen Wohnsitzes, wie das Bürgerliche Gesetzbuch ihn insbesondere für Ehefrauen und Militärpersonen vorschreibt, nicht recht vereinbar; man möchte auf den ersten Blick annehmen, daß die §§ 9 und 10 B.G.B. der Neugestaltung der Reichsverfassung zum Opfer gefallen seien. Ich glaube aber, ein solcher Schluß würde doch voreilig sein: der Wohnsitz des bürgerlichen Rechts ist ein reiner Rechtsbegriff, der mit der tatsächlichen Niederlassung an einem bestimmten Orte,

ja mit der Befugnis zu solcher Niederlassung an sich nichts zu tun hat. Den schlagenden Beweis dafür liefert B.G.B. § 1354² in Verbindung mit § 10: Die Frau teilt den Wohnsitz des Mannes nur dann nicht, wenn dieser ihn ins Ausland an einen Ort verlegt, wohin die Frau ihm weder folgt, noch zu folgen verpflichtet ist. Es muß also auch im Inlande Orte geben können, wohin die Frau dem Manne nicht zu folgen braucht — wenn nämlich das Verziehen des Mannes, genauer die Verlegung des ehelichen Domizils dahin sich als Mißbrauch seines Bestimmungsrechtes darstellt. Trotzdem hat das auf den Wohnsitz der Frau als reine rechtliche Tatsache keinen Einfluß — tatsächliche Niederlassung der Frau und rechtlicher Wohnsitz fallen alsdann auseinander. Art. 111 bezieht sich aber nach Wortlaut und Sinn offenbar nur auf jene, nicht auf diesen.

Eher ließe sich die Frage aufwerfen, ob nicht das ehemännliche Bestimmungsrecht aus § 1353 gegen den Art. 111 verstieße, da es sich nicht nur auf den ehelichen Wohnsitz, sondern auch auf die tatsächliche Wohnung bezieht. Aber ich glaube auch diese Frage verneinen zu sollen. Die grundsätzliche Niederlassungsfreiheit jedes Deutschen schließt es nicht aus, daß jemand sich aus einem besonderen Rechtsgrunde verpflichtet, seine Lebensbetätigung an einen bestimmten Punkt zu verlegen, oder in ein Rechtsverhältnis einzutreten, das seiner Eigenart nach den dauernden Aufenthalt an einem bestimmten Orte verlangt. Ein solches Rechtsverhältnis ist ihrer Natur nach die Ehe, und die mit ihr verbundene Lebensgemeinschaft erfordert in aller Regel eine Gemeinsamkeit des tatsächlichen Aufenthaltsortes. Und da dieser sich schon aus wirtschaftlichen Gründen nach der Person des Mannes als des normalen Erhalters der Familie bestimmen muß, so kann man ohne Zwang sagen, daß die heiratende Frau den Wohnort des Mannes auch als ihren eigenen Niederlassungsort wählt. Sie macht also insoweit geradezu von der durch Art. 111 gewährten Niederlassungsfreiheit Gebrauch, statt daß sie in dieser Freiheit beeinträchtigt wird.

5. Viel bedeutsamer als bei den Menschen wird bei den sog. juristischen Personen, insbesondere den Vereinen, die bisherige Rechtsgestaltung durch die neue Verfassung beeinflusst. Bedeutsam ist hier Art. 124 Abs. 2:

„Der Erwerb der Rechtsfähigkeit steht jedem Verein gemäß den Vorschriften des bürgerlichen Rechts frei. Er darf einem Verein nicht aus dem Grunde versagt werden, daß er einen politischen, sozialpolitischen oder religiösen Zweck verfolgt.“

Das richtet sich in aller Form gegen die Vorschrift des § 61² B.G.B., wonach die Verwaltungsbehörde gegen die Eintragung eines Vereins, der einen der genannten drei Zwecke verfolgt, Einspruch einlegen kann. § 61² cit. ist insoweit ohne weiteres aufgehoben und fortan unanwendbar.

Freilich nur insoweit. Denn das Einspruchsrecht wird dort der Behörde außerdem gewährt, „wenn der Verein nach dem öffentlichen Vereinsrecht

unerlaubt ist oder verboten werden kann.“ Und solche Möglichkeit besteht auch in Zukunft, sie wird durch Art. 124 Abs. 1 geradezu bestätigt:

„Alle Deutschen haben das Recht, zu Zwecken, die den Strafgesetzen nicht zuwiderlaufen, Vereine oder Gesellschaften zu bilden.“ § 61² hat also noch ein gewisses, freilich beschränktes Anwendungsgebiet. Folglich ist auch § 61¹ nicht ganz bedeutungslos geworden:

„Wird die Anmeldung (des Vereins) zugelassen, so hat das Amtsgericht sie der zuständigen Verwaltungsbehörde mitzuteilen.“

Ich glaube aber eine Abänderung der ganzen Vorschrift empfehlen zu sollen. Die Einspruchsmöglichkeit der Behörde ist durch die Ausschaltung der politischen usw. Vereinszwecke aus ihrem Gebiet so eingeschränkt, daß sie praktisch nur in den allerseisten Fällen noch in Betracht kommen kann. Deswegen noch die Staatsbehörde zu behelligen, wäre ein umständlicher, zeitraubender, dem Staatswohl wie noch mehr dem Vereinsinteresse abträglicher Umweg. Die etwaige Unerlaubtheit des Vereinszweckes kann der Registerrichter ebenso gut prüfen wie die Verwaltungsbehörde. Und wenn er sie falsch beurteilt oder nicht beachtet, so kann die daraufhin erfolgte Eintragung natürlich nicht die Unerlaubtheit des Vereins in eine Erlaubtheit verwandeln. Ich würde also empfehlen, den § 61 und die damit zusammenhängenden §§ 62—3 B.G.B. ganz zu streichen und dafür einfach in den § 60 einen entsprechenden Vermerk einzusetzen:

„Die Anmeldung ist, wenn den Erfordernissen der §§ 56 bis 59 nicht genügt ist oder der Verein nach dem öffentlichen Recht unerlaubt ist oder verboten werden kann, von dem Amtsgericht unter Angabe der Gründe zurückzuweisen.“

Gegen einen zurückweisenden Beschluß findet die sofortige Beschwerde nach den Vorschriften der Zivilprozeßordnung statt.“

Kann dem Verein ein Erwerb der Rechtsfähigkeit wegen seines politischen usw. Zweckes von vornherein nicht versagt werden, so ist es einfach folgerichtig, sie ihm auch nicht wegen späterer Verfolgung eines solchen Zweckes zu entziehen. Das ist zwar in der Verfassung nicht in aller Form ausgesprochen, aber für jede sinngemäße Auslegung einfach selbstverständlich. Es möchte daher scheinen, daß auch B.G.B. § 43³:

„Einem Vereine, der nach der Satzung einen politischen, sozialpolitischen oder religiösen Zweck nicht verfolgt, kann die Rechtsfähigkeit entzogen werden, wenn er einen solchen Zweck verfolgt.“

nach Art. 124 R.V. sinngemäß einfach aufgehoben sei.

Ganz sicher ist das freilich nicht — denn, wenn auch die Verfolgung des politischen usw. Zweckes an sich fortan nicht zu beanstanden ist, so kann doch darin ein Bedenken gefunden werden, daß solche Betätigung der Satzung zuwider geschieht. Satzungswidrige Betätigung kann einem Verein grundsätzlich nicht erlaubt werden —

sonst würde der Vorstand oder die am Ruder sitzende Mehrheit (vielleicht selbst Minderheit) der Vereinsmitglieder ein bequemes Mittel haben, um den Erfolg einer von ihr erstrebten Umgestaltung der Vereinsbetätigung und -richtung auch ohne die an die Dreiviertelmehrheit geknüpfte formelle Satzungsänderung (§ 33 B.G.B.) durchzuführen. Solchen Möglichkeiten muß gesteuert werden. Aber wie man auch darüber denke: das scharfe Mittel einer Entziehung der Rechtsfähigkeit ist dazu im Sinn der neuen Reichsverfassung nicht mehr der geeignete Weg; es kann sich nur darum handeln, der nach Landesrecht zuständigen Verwaltungsbehörde die Möglichkeit zu verleihen, gegen eine satzungswidrige Vereinsbetätigung mit Verboten und Strafandrohungen vorzugehen. Doch hat es keinen Sinn, das gerade nur auf den Fall einer satzungswidrigen politischen usw. Betätigung zu beschränken. Und es ist überhaupt eine offene Frage, ob man das Einschreiten nicht besser dem Registerrichter überlasse. Wie man aber darüber denke: für den bisherigen § 43³ B.G.B. ist hinfort kein Raum mehr; er muß in aller Form gestrichen werden.

6. Aus dem Gebiete des Schuldrechts wird die Beamtenhaftung, B.G.B. § 839, durch die Reichsverfassung stark beeinflusst. Hier heißt es in Art. 131:

„Verletzt ein Beamter in Ausübung der ihm anvertrauten öffentlichen Gewalt die ihm einem Dritten gegenüber obliegende Amtspflicht, so trifft die Verantwortlichkeit grundsätzlich den Staat oder die Körperschaft, in deren Dienste der Beamte steht. Der Rückgriff gegen den Beamten bleibt vorbehalten. Der ordentliche Rechtsweg darf nicht ausgeschlossen werden. Die nähere Regelung liegt der zuständigen Gesetzgebung ob.“

Mit dieser Vorschrift ist die Einzelhaftung des Beamten selbst nach B.G.B. § 839 unverträglich. Trotzdem muß ich der Annahme entschieden widersprechen, als ob § 839 nunmehr in seinem vollen Umfange beseitigt sei. Er enthält nicht nur die Anordnung der Haftung unter den der nunmehrigen Staatshaftung aus Art. 131 entsprechenden Bedingungen, sondern auch eine Reihe weitgehender Einschränkungen dieser Haftung, z. B. Subsidiarität derselben bei bloßer Fahrlässigkeit des Beamten usw. Würde nun § 839 restlos aufgehoben sein, so müßte der Staat zunächst schärfer haften, als bisher der Beamte. Da aber dem Staat laut Art. 131 überall der Rückgriff wider den Beamten vorbehalten wird, würde dessen Lage in gewissem Sinne, jedenfalls im Endergebnis, ungünstiger sein als nach bisherigem Recht. Das ist rechtspolitisch unerträglich und zudem dem erkennbaren Zwecke des Art. 131, der die Beamten schützen, nicht belasten will, durchaus zuwider. Solche Auslegung widerspricht zudem schon dem Wortlaut des Artikels; dieser sagt ja nicht: „so haftet der Staat . . .“, sondern: „so trifft die Verantwortlichkeit . . . den Staat . . .“. Das heißt offenbar: die in den bisherigen Gesetzen, also vornehmlich in unserem § 839, ausgesprochene

Verantwortlichkeit. § 839 wird als objektiv fortgeltend unterstellt, und nur die subjektive Trägerschaft der Verantwortlichkeit anderweit geregelt. Die Aufgabe ist folgerecht die, den § 839 entsprechend umzuformen. Etwa in der Weise:

Verletzt ein Beamter vorsätzlich oder fahrlässig die ihm einem Dritten gegenüber obliegende Amtspflicht, so hat der Staat oder die Körperschaft, in deren Dienste der Beamte steht, dem Dritten den daraus entstandenen Schaden zu ersetzen, vorbehaltlich des Rückgriffs gegen den schuldigen Beamten. Fällt dem Beamten nur Fahrlässigkeit zur Last, so kann der Staat oder die Körperschaft nur dann in Anspruch genommen werden, wenn der Verletzte nicht auf andere Weise Erfolg zu erlangen vermag.

Verletzt ein Beamter bei dem Urteil in einer Rechtssache seine Amtspflicht, so ist der Staat oder die Körperschaft für den daraus entstehenden Schaden nur dann verantwortlich, wenn die Pflichtverletzung mit einer im Wege des gerichtlichen Strafverfahrens zu verhängenden öffentlichen Strafe bedroht ist. Auf eine pflichtwidrige Verweigerung oder Verzögerung der Ausübung des Amtes findet diese Vorschrift keine Anwendung.

Die Ersatzpflicht tritt nicht ein, wenn der Verletzte vorsätzlich oder fahrlässig unterlassen hat, den Schaden durch Gebrauch eines Rechtsmittels abzuwenden.

Eine unmittelbare Haftung des Beamten gegenüber dem Beschädigten findet nicht statt.

7. Dagegen enthält die Verfassung keinen unmittelbaren Eingriff in das Arbeitsvertragsrecht des Bürgerlichen Gesetzbuchs. Sie versichert allerdings in Art. 157 die Arbeitskraft dem besonderen Schutze des Reichs. Aber das ist mehr ein Programm als ein positiver Satz. Und es soll auch in Zukunft verwirklicht werden nicht in Form einer Umänderung des Bürgerlichen Gesetzbuchs, sondern in der eines besonderen, Privat- und öffentlichen Recht in sich aufnehmenden Arbeitsgesetzbuches. Ein solches verheißt Art. 157 gleich in seinem zweiten Absatz, und es waren schon vor dem Zustandekommen der Verfassung zu seiner Vorbereitung die einleitenden Schritte getan.

Im übrigen enthält die Verfassung nur zugunsten des Arbeiters die Zusicherung, daß ihm durch das Arbeitsverhältnis das Recht auf die Wahrnehmung staatsbürgerlicher Rechte und, „soweit dadurch der Betrieb nicht erheblich geschädigt wird“, die zur Ausübung öffentlicher Ehrenämter nötige freie Zeit nicht verkümmert werden darf. Art. 160. Aber diese Vorschrift ist mehr öffentlich- als bürgerlichrechtlich und wurde von den Auslegern des Bürgerlichen Gesetzbuches auch schon bisher als zweifellos geltendes Recht angesehen. Sie enthält auch hinsichtlich der Entlohnungsfrage keine Neuerung, indem die Einwirkung solcher staatsbürgerlichen Behinderungen des Arbeiters auf den Lohnanspruch sich

nach „dem Gesetz“ bestimmen soll. Damit ist offenbar an erster Stelle die bekannte Vorschrift des B.G.B. § 616 gemeint, wonach eine unverschuldete Hinderung des Arbeiters für eine verhältnismäßig nicht erhebliche Zeit den Lohnanspruch grundsätzlich unberührt läßt.

Änderungen des Gesetzes sind darnach innerhalb des Dienstvertrages kaum nötig. Will man ganz sicher gehen, so mag man etwa in den § 611 einfügen:

„Die Pflicht zur Dienstleistung versteht sich unvorgreiflich des Art. 160 der Reichsverfassung.“

Gar kein Anlaß besteht, auf Grund des in Art. 152 enthaltenen Bekenntnisses zur grundsätzlichen „Vertragsfreiheit nach Maßgabe der Gesetze“ und des daran angeschlossenen Wucherverbotes („Wucher ist verboten“) Änderungen des Bürgerlichen Gesetzbuches vorzunehmen. Denn die Vertragsfreiheit liegt ihm als zwar nicht in aller Form ausgesprochener, aber selbstverständlicher Leitgedanke zugrunde, und das Wucherverbot ist im B.G.B. § 138 in aller Form enthalten. Allerdings findet man dort den Wucherbegriff genauer bestimmt. Es läßt sich aber in keiner Weise annehmen, daß die Verfassung statt dieser genau abwägenden Begriffsbestimmung einen schwer faßbaren, nebelhaften, abstrakten Wucherbegriff habe einführen wollen — sie versteht unter Wucher offenbar dasselbe wie die bisherigen Gesetze.

8. Auch über das Eigentum enthält die Verfassung zwar programmatische, aber nicht unmittelbar positivrechtliche Sätze. Sie gibt in Art. 153 eine „Gewährleistung“ des Eigentums, läßt aber seinen Inhalt und seine Schranken sich „aus den Gesetzen“ ergeben, also an erster Stelle aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch. Dieses wird also insoweit bekräftigt, nicht geändert. Allerdings mag der soziale, anti-individualistische Grundzug, der die moderne Staats- und Rechtsanschauung kennzeichnet, auch in der Gestaltung des Eigentums zukünftig zu manchen Änderungen führen. Aber ich finde in der Verfassung keine Einzelbestimmung, die darauf hinwies oder den Punkt bezeichnete, bei dem man mit derartigen Reformen einsetzen könnte¹⁾. Einzig die darin vorfindlichen bodenreformerischen Gedanken, so insbesondere Art. 155, ließen sich dazu verwenden. Aber auch deren Durchführung wird weniger auf dem Wege einer Abänderung des Bürgerlichen Gesetzbuches zu erfolgen haben, als vielmehr durch verwaltungs- und steuerrechtliche Maßnahmen, daneben auf dem Wege der Sondergesetzgebung, die sich vor allem bei der künftigen Ausgestaltung des in Art. 155 vorgesehenen Heimstätten- und Siedelungsrechts allein empfehlen dürfte²⁾.

¹⁾ Das gilt auch von dem Vorbehalt einer Vergesellschaftung der dafür geeigneten privatwirtschaftlichen Unternehmungen, Art. 156. Sie wird besonderen Gesetzen zugewiesen; das bürgerliche Recht als solches bleibt davon unberührt. Auch ein entsprechender Vorbehalt im bürgerlichen Gesetzbuch scheint mir unnötig, ja unpassend.

²⁾ Dabei wird übrigens auch das Landesrecht in Betracht kommen; denn das Reich soll für Bodenrecht, Heimstätten usw. laut R.V. 10 nur „Grundsätze“ aufstellen können.

Wenn ferner die Verfassung in Art. 153 Abs. 3 den lapidaren Satz aufstellt:

„Eigentum verpflichtet. Sein Gebrauch soll zugleich Dienst sein für das gemeine Wohl“, so ist das offenbar mehr ein sozialemischer und politischer Leitgedanke, als ein rechtlich unmittelbar verwendbarer Satz¹⁾. Man mag ihn als Leitstern künftiger Gesetzgebung verwenden, aber er bietet keinen Anlaß, das Bürgerliche Gesetzbuch in einem bestimmten Einzelpunkte abzuändern.

Nichts anderes gilt von den Gesichtspunkten über die Enteignung in Art. 153 Abs. 2. Sie soll nur zum Wohle der Gesamtheit und auf gesetzlicher Grundlage statthaft sein, ferner mangels gegenteiliger Vorschrift eines Reichsgesetzes gegen angemessene Entschädigung erfolgen. Dem B.G.B. tritt das schon deshalb nicht zu nahe, weil dieses die Enteignung gar nicht selbst geregelt, sondern dem Landesrechte überwiesen hat, E.G. Art. 109²⁾. Hier war von Einschränkungen des Enteignungsrechtes im Sinne des jetzigen Art. 155 R.Verf. keine Rede, und wenn man vorsichtig sein will, mag man bei einer etwaigen Durchsicht des B.G.B. den Art. 109 E.G. mit einem entsprechenden einschränkenden Vermerk versehen („im Rahmen des Art. 155 der Reichsverfassung“). Aber notwendig ist das keineswegs, da Art. 155 ohnehin die Gestaltung des landesrechtlichen Enteignungsrechtes maßgebend einschränkt, zumal ja auch eine Ausnahme vom Entschädigungsgrundsatz danach nur durch „Reichsgesetz“, also nicht auch durch Landesgesetz, vorgeschrieben werden kann³⁾.

Ähnlich steht es mit dem landesrechtlichen Vorbehalt zugunsten der Familienfideikommisse im E.G. zum B.G.B. Art. 59. Die Reichsverfassung bestimmt in Art. 155 Abs. 2 Satz 2:

„Die Fideikommisse sind aufzulösen.“

Damit wird dem bisher maßgeblichen Landesrecht eine bestimmte Anweisung gegeben, seine Regelungsfreiheit also in erheblichem Maße eingeengt. Aber wie und wann die Auflösung wirklich erfolgt, bleibt schließlich doch dem Landesrecht vorbehalten, und solange sie darnach nicht erfolgt ist, geschieht der Maßgeblichkeit desselben für das Fideikommißrecht kein Abbruch. Die Verfassung hat also den Art. 59 des E.G. nicht einfach aufgehoben oder inhaltlos gemacht, sondern nur eingeschränkt. Will man das zum Überfluß in aller Form festlegen, so dürfte sich ein Zusatz empfehlen, wonach die landesrechtlichen Vorschriften über Familienfideikommisse nur bis zu

dem Zeitpunkt unberührt bleiben, wo auf Grund des Art. 155 R.Verf. deren Auflösung vollzogen ist.

Ein einschränkender Zusatz könnte in ähnlicher Weise auch dem Art. 73 des E.G.: „Unberührt bleiben die landesgesetzlichen Vorschriften über Regalien“ eingefügt werden. Denn die Reichsverfassung ordnet in Art. 155 am Ende an, daß „private Regalien im Wege der Gesetzgebung auf den Staat zu überführen sind.“ Dadurch erfährt die landesrechtliche Bestimmungsfreiheit eine Einschränkung, die man in Art. 73 nicht unzweckmäßig in aller Form einfügt („unbeschadet der Anwendung des Art. 155 R.V. am Ende“). Aber nötig ist das nicht; die Einschränkung ist vielmehr natürlich ohne weiteres in Kraft getreten.

9. Die wenigstens grundsätzlich wichtigsten Einwirkungen oder, besser gesagt, Einwirkungsmöglichkeiten übt die Verfassung auf das Familienrecht aus. Ich sage: Einwirkungsmöglichkeiten, denn eine unmittelbare, ohne weiteres in Kraft tretende Abänderung hat wohl keine Einzelsvorschrift des bisherigen Familienrechts dadurch erfahren. Wohl aber erhebt sich für zahlreiche solche Vorschriften die Frage, ob sie mit den Anforderungen oder doch mit dem Geiste des neuen Staatsgrundgesetzes noch in Einklang zu bringen seien.

a) Die Ehe soll nach R.V. Art. 119 „auf der Gleichberechtigung beider Geschlechter“ beruhen. Nun hatte das Bürgerliche Gesetzbuch in § 1353 f. eine weitgehend verschiedene Stellung beider Gatten anerkannt: Der Mann hat nach § 1354 die grundsätzliche Entscheidung „in allen das gemeinschaftliche eheliche Leben betreffenden Angelegenheiten“. Andererseits hat die Frau das vorzügliche Recht der Leitung des gemeinsamen Hauswesens und damit in Verbindung die sog. Schlüsselgewalt (§§ 1356–7), auch ist der Mann in stärkerem Maße als die Frau mit der gegenseitigen Unterhaltungspflicht belastet (§ 1360). Es bildet eine der wichtigsten und zweifelhaftesten Fragen meines Themas, ob in diesen Dingen durch Art. 119 eine Änderung entweder sofort eingetreten sei oder doch sinngemäß alsbald vollzogen werden müsse? Ich möchte zum mindesten die erste Frage verneinen. In Wahrheit hat auch das Bürgerliche Gesetzbuch eine grundsätzliche Gleichstellung beider Ehegatten ausgesprochen. Das ergibt gleich die erste leitende Vorschrift seines persönlichen Eherechts: „Die Ehegatten sind einander zur ehelichen Lebensgemeinschaft verpflichtet.“ Und wenn die folgenden Einzelsätze davon anscheinend abweichen, so tun sie das nicht, um dem Manne ein grundsätzliches Vorrecht darzubieten, sondern sie ziehen eine Folgerung aus der natürlichen Verschiedenheit der Geschlechter und den jedem von ihnen daraufhin zugewiesenen besonderen Lebensaufgaben. Nur sinnwideriger, zur schlimmsten Ungerechtigkeit führender Radikalismus kann daran zu rütteln wagen — wir wissen doch seit den Tagen der großen griechischen Denker, eines Plato und Aristoteles, daß es nichts Ungerechteres gibt, als das Ungleiche gleich zu behandeln, ein Satz, der allerdings manchem Macht-

¹⁾ Entsprechendes gilt vom Art. 155 Abs. 3 (Pflicht des Grundbesitzers zur Bodenbearbeitung).

²⁾ Die Reichsverfassung hat das landesrechtliche Enteignungsrecht keineswegs aufgehoben, trotz Art. 153. Das folgt aus Art. 12 Abs. 1 in Verbindung mit Art. 73 Ziffer 12: Die Enteignung unterliegt nicht der ausschließlichen Gesetzgebung des Reiches.

³⁾ Andererseits enthält Art. 155 Abs. 2 der R.V. einen reichsrechtlich in aller Form festgestellten Enteignungsgrund: bei Notwendigkeit vom Grundbesitz zur Befriedigung des Wohn-, Siedelungs- oder landwirtschaftlichen Bedürfnisses. Vielleicht empfiehlt sich ein Hinweis auf diesen Satz im B.G.B., etwa hinter § 928 (als Beendigungsgrund des Eigentums) oder im E.G. Art. 109.

haber der Gegenwart wenig geläufig zu sein scheint. Die wahre Gleichberechtigung zeigt sich gerade in der Anerkennung der besonderen Aufgaben jedes Gatten — wollte man in ihr einen Verstoß gegen die Verfassung erblicken, so würde auch die Frau ihre bevorrechtete Stellung im Sinne von §§ 1356—7, 1360 verlieren, womit ihren Interessen wahrlich schlecht gedient wäre. Zudem würde die Gegenmeinung in einer der wichtigsten Fragen des bürgerlichen Lebens einen rechtsbewirkenden Zustand herbeiführen, der unerträglich wäre. Denn niemand wird ernsthaft behaupten wollen, daß sich mit der abstrakten Gleichstellungsvorschrift des Art. 119 allein eine auch nur halbwegs verwendbare Beurteilungsgrundlage für die zahlreichen Einzelfragen des ehelichen Lebens gewinnen lasse.

So hat die Vorschrift jedenfalls keinen unmittelbaren Einfluß auf die Gestaltung des bürgerlichen Rechts. Man mag darüber streiten, ob nicht aus anderen Gründen eine Abschwächung der ehemännlichen Vormachtstellung angezeigt sei; man mag sogar zugeben, daß das dem Geiste der neuen Verfassung gut entsprechen würde — aber als eine notwendige oder politisch unvermeidliche Folge desselben glaube ich es nicht erachten zu sollen. Jedenfalls kann es nicht Sache dieses Aufsatzes sein, die etwa notwendigen Änderungen des persönlichen Eherechts hier im einzelnen zu entwickeln oder gar zu formulieren; dazu bedürfte es selbständiger, eindringlicher rechtspolitischer Arbeit.

b) Dem Eherecht schließt sich das Eltern- und Kindesrecht an. Die Verfassung spricht — selbstverständlich! — den Eltern wie das Recht, so auch die Pflicht „zur Erziehung des Nachwuchses zur leiblichen, seelischen und gesellschaftlichen Tüchtigkeit“ zu, Art. 120, und stimmt insoweit durchaus mit den Grundsätzen des bisherigen bürgerlichen Rechts überein. Betont wird daneben nur, daß über die Betätigung des Elternrechts die staatliche Gemeinschaft wache. Freilich ist auch dieser Gedanke dem Bürgerlichen Gesetzbuch nicht fremd, er zeigt sich in einer Reihe von einzelnen Sätzen, besonders in der Eingriffsbefugnis des Vormundschaftsgerichts, §§ 1666—7, im Falle einer vernachlässigenden oder mißbräuchlichen Handlungsweise des Vaters gegenüber dem Kinde und in gewissen ähnlichen Notfällen. Aber die grundsätzliche Hervorkehrung der staatlichen Obergewalt ist doch eine beachtenswerte, höchst beifallswürdige Neuerung, und es fragt sich, ob man nicht daraufhin auch eine stärkere Ausgestaltung des vormundschaftsgerichtlichen Aufsichtsrechts im einzelnen vorzunehmen habe. Man könnte an folgende Fassung denken, etwa als Zusatz zu § 1627, der bisher dem Vater einfach Recht und Pflicht zur Sorge für Person und Vermögen des Kindes zusprach: „Das Vormundschaftsgericht überwacht die Ausübung der väterlichen Fürsorgetätigkeit. Es hat Recht und Pflicht zu entsprechenden Nachforschungen, sobald es auf Grund von eigenen Wahrnehmungen oder Mitteilungen dritter Personen oder des Kindes selbst an ihrer ordnungsmäßigen Ausübung begründete Zweifel erlangt hat.“

c) Besondere Fürsorge läßt die Verfassung, dem Zuge der Zeit entsprechend, den Unehelichen zuteil werden. Sie sagt in Art. 121:

„Den unehelichen Kindern sind durch die Gesetzgebung die gleichen Bedingungen für ihre leibliche, seelische, und gesellschaftliche Entwicklung zu schaffen wie den ehelichen Kindern.“

Aus dieser Fassung, die bekanntlich bei Beratung der Verfassung über die von seiten der Sozialdemokratie vorgeschlagene radikalere Behandlung den Sieg davongetragen hat, geht eine völlige Gleichstellung der Unehelichen mit den Ehelichen nicht hervor. Die Vorschrift will überhaupt den bestehenden Rechtszustand nicht selbst ändern, sondern enthält nur eine Anforderung an den Gesetzgeber, oder besser, da dieser sich selbst nichts befehlen kann, ein Programm zu künftiger Reformgesetzgebung. Aber auch diese bloß verheißene Reform soll zwar zu einer Ausgleichung, aber nicht zu einer völligen Beseitigung des bisherigen Unterschiedes führen. Dabei ist nicht anzunehmen, daß die Neuordnung sich gerade auf die Gebiete des bürgerlichen Rechts beschränken soll; es wäre z. B. auch daran zu denken, daß durch mehr oder weniger weitgehende staatliche Fürsorge für Erziehung und Unterhalt der Unehelichen ihnen ein Ausgleich für die verkümmerte Familienstellung geschaffen werde. Aber sicherlich darf auch das bürgerliche Recht von der in Aussicht genommenen Reform nicht unberührt bleiben. Es fragt sich, inwieweit?

α) Auszumerzen dürfte auf alle Fälle der § 1589² B.G.G. sein:

„Ein uneheliches Kind und dessen Vater gelten nicht als verwandt.“

Diese Vorschrift ist nicht nur physiologisch widersinnig, sondern auch sozialemisch anstößig und dem nüchternen gesellschaftlichen Interesse zuwider. Sie hat schon im geltenden Recht nicht folgerecht durchgeführt werden können, was sich besonders aus der Anerkennung der unehelichen Verwandtschaft als Ehehindernis (B.G.B. § 1310, Abs. 3) deutlich ergibt. Man wird sie wohl ersatzlos streichen dürfen.

β) Daß der unehelichen Mutter die elterliche Gewalt versagt wird (§ 1707), kann nicht als eine Benachteiligung der unehelichen Kinder angesehen werden; es handelt sich eher um einen Schutz für sie, über dessen Notwendigkeit man zweifeln mag, der aber jedenfalls nicht auf Grund des Art. 121 R.V. beanstandet werden kann.

γ) Dagegen entspricht es dem Programm des Artikels 121, die Unterhaltspflicht des unehelichen Erzeugers stärker anzuspannen, gegenüber dem bisherigen § 1708. Die grundsätzliche Beschränkung dieser Pflicht auf die Zeit bis zum vollendeten sechzehnten Lebensjahr des Kindes ist hart und ungerecht, man wird sie ohne weiteres zu streichen haben. Schwieriger ist die Frage, ob der Unterhalt der Unehelichen wie bisher dem Stand der Mutter oder aber dem des Erzeugers entsprechen soll. Es kommen dabei entgegengesetzte rechtspolitische Erwägungen für und wider in Be-

tracht, über die ich hier nicht so nebenbei absprechen möchte. Dem Geiste der Verfassung dürfte die Unterhaltsbemessung nach dem Stand des Erzeugers wohl am besten entsprechen, während ich nach meinem persönlichen Empfinden nicht soweit gehen würde.

d) Dem unehelichen Kind auch den Namen des Erzeugers zu geben, wird man Bedenken tragen. Materiellen Wert dürfte das in der Regel nicht viel haben — „Name ist Schall und Rauch“ —; es würde andererseits dadurch eine Art Scheidewand zwischen dem Kinde und seiner Mutter neu aufgerichtet werden, auch zwischen unehelichen Geschwistern von verschiedenen Erzeugern, die dem Interesse der Unehelichen selbst abträglich sein könnte. Tatsächlich wird das uneheliche Kind nun einmal in aller Regel im Familienkreise der Mutter aufwachsen, und daher entspricht es der natürlichen Auffassung, diese tatsächliche Gemeinsamkeit auch durch die Gemeinsamkeit des Namens äußerlich zu kennzeichnen.

e) Durch Art. 121 wird es nicht ausgeschlossen, ja erst recht erfordert, nur den wirklichen, nachweislichen Erzeuger mit den Vaterpflichten zu belasten. Hat die Mutter in der Empfängniszeit mit mehreren Männern verkehrt, so kann in der Regel keiner von diesen als Erzeuger des Kindes festgestellt werden. Und je mehr man die Pflichten des Erzeugers — mit Recht — verschärft, desto mehr sollte man sich hüten, sie auch einem bloß möglichen statt des wirklichen Erzeugers aufzulegen.

Mein Gesamturteil ist dies: Die Einwirkung der Verfassung auf das Bürgerliche Gesetzbuch ist unmittelbar nur sehr beschränkt. Sehr wenige Vorschriften desselben sind ohne weiteres abgeändert, keine einzige kann als restlos beseitigt gelten. Soweit jenes der Fall ist, bedarf es natürlich keiner weiteren gesetzgeberischen Maßnahmen. Wichtiger ist die mittelbare Einwirkung, indem die Abänderung oder gar Aufhebung verschiedener Vorschriften durch den Geist und den programmatischen Inhalt der Verfassung erfordert wird. Insoweit ist eine Durchsicht des Gesetzbuches wünschenswert. Aber eine dringliche, unaufschiebbare Aufgabe kann ich darin nicht erblicken — man wird damit solange zuwarten können, bis für eine allgemeine Revision des Gesetzbuches, etwa nach Fertigstellung des künftigen Reichsarbeitsrechtes der geeignete Zeitpunkt herangekommen ist.

Handelshochschulen, Bücherrevisoren und Umsatzsteuergesetz.

Urteil des Reichsfinanzhofs mit Bemerkungen und Erläuterungen.

Von H. Nicklisch, Mannheim.

In der Umsatzsteuersache des vereidigten öffentlichen Bücherrevisors hat auf dessen Rechtsbeschwerde gegen die Entscheidung der anhaltischen Finanzdirektion Dessau vom 24. April 1919 der zweite Senat des Reichsfinanzhofs in der Sitzung vom 9. Juli 1919 für Recht erkannt:

Die Rechtsbeschwerde wird als unbegründet zurückgewiesen. (§ 1 Umsatz-Steueres. vom 26. 7. 18.)

Gründe:

In der rechtzeitig eingelegten Rechtsbeschwerde wendet sich der Beschwerdeführer dagegen, daß die Vorinstanz den Begriff der gewerblichen Tätigkeit im Sinne des § 1 des Umsatzsteuergesetzes in Anwendung auf den von ihm betriebenen Beruf eines Buchsachverständigen (öffentlichen Bücherrevisors) verkannt und daher zu Unrecht seine Heranziehung zur Umsatzsteuer für berechtigt erklärt habe. Durch den Gebrauch des Wortes „gewerblich“ hätten die sogenannten freien Berufe aus der Umsatzsteuerpflicht ausgeschaltet werden sollen. Zu diesen freien Berufen müsse der Beruf des Buchsachverständigen gezählt werden, da sich seine berufliche Tätigkeit nur auf geistigem Können aufbaue. Sein geistiges Können ermögliche ihm, die Buchführung gewerblicher Betriebe zu kontrollieren, ohne daß er in dieser Prüfung eine gewerbliche Leistung vollbringe. Die Tätigkeit des Buchsachverständigen sei wie die der Rechtsanwälte und Notare rein geistiger Natur und müsse daher für die Umsatzsteuer diesen Berufen gleichgestellt werden. Daß der Beschwerdeführer mit seiner Rechtsbeschwerde die Aufhebung der vorinstanzlichen Entscheidung und seine Freistellung von der Umsatzsteuer hat beantragen wollen, ist nicht zweifelhaft, wenn er in ihr auch lediglich die Bitte ausgesprochen hat, seine Beschwerde zu prüfen und ihm Nachricht zu geben.

Die Vorinstanz hat für ihre Auffassung, daß der Beruf der Buchsachverständigen eine selbständige gewerbliche Tätigkeit im Sinne des Umsatzsteuergesetzes darstelle, sich auf die Ausführung beschränkt, daß der Begriff des Gewerbes nach dem Umsatzsteuergesetz ein ganz anderer, viel weiter gehender als z. B. nach der Gewerbeordnung oder dem Einkommensteuergesetz sei, zweifellos auch die sogenannten gewerblichen Hilfsberufe umfasse und zu diesen der Bücherrevisor gehöre.

Der Rechtsbeschwerde ist darin zu folgen, daß nach der Entstehungsgeschichte der Vorschrift des § 1 Abs. 1 des Umsatzsteuergesetzes wegen deren auf die Darlegungen des erkennenden Senats in seinem, in den amtlichen Nachrichten über die Zuwachssteuer die Reichsbesitzsteuern und Reichsverkehrssteuern 1919 Seite 99 abgedruckten Gutachten vom 7. Februar 1919 verwiesen wird, die vorliegende Entscheidung darauf abgestellt ist, ob die Tätigkeit des Bücherrevisors als die Ausübung eines freien Berufes anzusehen ist, da nach dem angeführten Gutachten zur Begründung der Umsatzsteuerpflicht in einer bestimmten Person im wesentlichen nichts weiter erfordert wird, als eine selbständige, nicht der Ausübung eines freien Berufs dienende, in entgeltlichen Lieferungen und Leistungen bestehende Tätigkeit, die auf die Dauer berechnet ist.

Der Begriff der freien Berufe ist freilich kein klar umschriebener Begriff, da er nicht aus einem bestimmten Rechtsgebiet herausgewachsen, sondern vielmehr das Ergebnis kulturgeschichtlicher Entwicklungen ist. Immerhin läßt sich soviel sagen, daß vor-

wiegend nur solche Tätigkeiten den freien Berufen zugezählt werden können, die in ihrer letzten Wurzel auf Geistesdisziplinen zurückgehen, die wie die reinen Wissenschaften, Religion und Kunst, um ihrer selbst willen, ohne Rücksicht auf die wirtschaftliche Auswirkung ihrer Ergebnisse betrieben werden können. Bezeichnend, wenn auch nicht immer entscheidend ist daher, daß für die Gegenleistung vielfach Formen und Benennungen gewährt werden, die den gesellschaftlichen Anschein aufrecht zu erhalten suchen, als handle es sich bei der Gegenleistung nicht um eine eigentliche Bezahlung, sondern um eine Ehrengabe (Honorar). Die neuzeitliche Entwicklung, die überall die Anwendung der Ergebnisse der Geisteswissenschaften und Künste auf das praktische Leben sucht, hat die angegebenen Unterscheidungen zweifellos schwieriger gemacht. Aber es ergibt sich aus dem Gesagten, das den freien Berufen jedenfalls solche Berufe nicht zugezählt werden können, die sich ausschließlich aus den Bedürfnissen des wirtschaftlichen Lebens heraus entwickelt haben und deren Ergebnisse kein wissenschaftliches Interesse erregen können, daß über die unmittelbar praktischen Interessen der Wirtschaftszweige hinausgeht, der diese Berufe dienen. Aus diesem Gesichtspunkt müssen gewerbliche Hilfsberufe wie die der Buchsachverständigen aus dem Begriff der freien Berufe ausscheiden. Auch das preußische Gewerbesteuerrecht zählt die Bücherrevisoren nicht den steuerfreien Berufsarten zu (§ 4 Nr. 7 des preußischen Gewerbesteuergesetzes) und das preußische Verwaltungsgericht hat in dem Urteil des VI. Senats vom 20. Dezember 1894, es ausdrücklich abgelehnt, die Berufstätigkeit der Bücherrevisoren als Ausübung einer wissenschaftlichen Tätigkeit im Sinne der bezeichneten Befreiungsvorschrift anzusehen, da es hierbei nicht genüge, daß die Tätigkeit wissenschaftliche Vorbildung und Kenntnisse erfordere, sondern, selbst eine unmittelbare wissenschaftliche Tätigkeit darstellen müsse, was bei der Revision kaufmännischer Bücher nicht der Fall sei (Entscheidungen des preußischen Oberverwaltungsgericht in Staatssteuersachen, Band 3, S. 349 ff.).

Die Rechtsbeschwerde ist hiernach als unbegründet zurückzuweisen.

Bemerkungen und Erläuterungen.

Ich will gleich vorweg sagen, daß das Urteil eine Fehlentscheidung ist.

Ich begreife, daß der VI. Senat des preußischen Oberverwaltungsgerichtes vom 20. Dezember 1894 es abgelehnt hat, die Berufstätigkeit der Bücherrevisoren als Ausübung einer wissenschaftlichen Tätigkeit anzusehen. Auch der Standpunkt des preußischen Gewerbesteuergesetzes ist zu begreifen. Der Spruch des Reichsfinanzhofs vom 9. Juli 1919 muß aber zu den unbegreiflichen Dingen gerechnet werden, wenn man in Richter- und Staatsämtern nicht mehr weltfremde Menschen voraussetzen möchte. Denn:

I. 1. Im Jahre 1898 (vier Jahre nach 1894 und 21 Jahre vor 1919) wurde die erste Handels-Hochschule gegründet. Im Rahmen der Handels-Hochschule hat sich eine Wissenschaft entwickelt, die Betriebswissenschaft oder Betriebswirtschaftslehre heißt. Gegenstand dieser Wissenschaft sind die Tatsachen und Tatsachenverbindungen des betrieblichen Lebens. Die Forschungsarbeit auf diesem Gebiete hat Organisationsgesetze aufgedeckt, die sich als allgemeingültig erweisen. Und diese Wissenschaft wird genau in dem gleichen Sinne um ihrer selbstwillen getrieben, wie die in der Begründung des Reichsfinanzhofs aufgezählten Betätigungen. Sie ist reiner als manche andere, die sich hinter das Schild „reine Wissenschaften“ stellt.

2. Die Handels-Hochschulen haben ein Studium organisiert, in dessen Mittelpunkt eben diese Betriebslehre, ferner die Volkswirtschaftslehre und das Bürgerliche und Handelsrecht stehen, und für dieses Studium ist in der kaufmännischen Diplomprüfung ein regelrechter Abschluß vorgesehen.

3. Die Handels-Hochschulen haben außerdem organisiert (Leipzig insbesondere) eine Fortsetzung dieses Studiums, die auf den Beruf des Bücherrevisors noch besonders vorbereitet. Auch der Plan für dieses Studium weist betriebswissenschaftliche (einschließlich revisionstechnischer) volkswirtschaftliche und juristische (Konkursrecht usw.) Vorlesungen und Übungen auf. Auch für dieses zusätzliche Studium ist ein Abschluß durch eine akademische Prüfung vorgesehen.

4. So vorgebildete Personen sind im Bücherrevisorenberuf tätig. Es sind in diesem Berufe auch noch anders vorgebildete tätig; aber ist dieser Fall nicht auch in der Rechtsberatung und in der Heilpraxis gegeben?

II. Das Urteil des Reichsfinanzhofs sagt, daß den freien Berufen jedenfalls nicht solche zugezählt werden könnten, die sich ausschließlich aus den Bedürfnissen des wirtschaftlichen Lebens entwickelt hätten und deren Ergebnisse kein wissenschaftliches Interesse erregen könnten, das über die unmittelbar praktischen Interessen der Wirtschaftszweige hinausgeht, denen diese Berufe dienen. Sind die Rechtsberatung und die Heilbehandlung nicht aus den Bedürfnissen des praktischen Lebens herausgewachsen? Oder macht der Reichsfinanzhof einen Unterschied zwischen wirtschaftlichem und praktischem Leben, um daraus Schlüsse zur Bewertung von Berufen zu ziehen. Wenn ja, wäre hier ein bedauerlicher Mangel an Kenntnissen vom menschlichen Leben festzustellen.

Dazu, daß den Ergebnissen des Revisorenberufs das wissenschaftliche Interesse bestritten wird, ist zu bemerken, daß diese Wendung nur dadurch möglich geworden sein kann, daß dem Reichsfinanzhof die Wissenschaften noch nicht bekannt sind, für die diese Ergebnisse von ganz gleichem Interesse sind wie die Ergebnisse aus dem Berufe der Rechtsanwälte und Ärzte für die Rechts- und medizinischen Wissenschaften. Wie wärs, wenn auch die Mitglieder des Reichsfinanzhofs sähen, dass die Ergebnisse des Revisorenberufs für die Rechtswissenschaft, für die

Anmerkung. Die Sperrung einzelner Wendungen ist durch den Verfasser der Bemerkungen und Erläuterungen veranlaßt.

Volkswirtschaftslehre, für die Betriebswissenschaft und sogar für die wissenschaftliche Betätigung und Berufsbefähigung von Reichsfinanzhofmitgliedern von erheblichem Interesse sind!

Für die Zuteilung der Künstler zu den freien Berufen hat sich der Reichsfinanzhof offenbar eine besondere Begründung vorbehalten.

Auch an den Kassenarzt und die Gründungsrechtsanwälte hat er bei seinen uns vorliegenden Ausführungen wohl nicht gedacht?

Die Begründung des Reichsfinanzhofs wird noch dadurch charakterisiert, daß nach der Aufzählung der Prämissen ebensogut hätte geschlossen werden können: Und es kann heute gesagt werden, daß solche Berufe den freien zugezählt werden können.

Die Werbemittelprüfung.

Von E. Lysinski, Mannheim.

Veröffentlichung aus dem Betriebswissenschaftlichen Institut Mannheim.

Schluß.

Nach der Sinneswirkung gilt es die Aufmerksamkeitswirkung zu prüfen.

Zur Analyse der Eigenschaften und Leistungen der Aufmerksamkeit verwendet die Psychologie das Tachistoskop, das auch für die Werbemittelprüfung von Bedeutung ist. Das Tachistoskop ist ein Apparat, der es ermöglicht, Gesichtseindrücke in beliebig variierbaren kleinsten Zeiten auf das Bewußtsein einwirken zu lassen. Es wird in verschiedenen Konstruktionen gebaut, die häufigste ist wohl das Falltachistoskop. Bei ihm fällt durch Druck auf einen Auslösungshebel eine Platte mit Schlitzöffnung dicht vor dem zu exponierenden Objekt herunter und macht es für einen kurzen Zeitmoment sichtbar. Die Expositionszeit läßt sich durch Verändern der Schlitzbreite und durch Verlangsamung des Falles durch Gegengewichte beliebig variieren.

Das betriebswissenschaftliche Institut besitzt 2 Falltachistokope, ein großes und ein kleines. Das kleine entspricht einer in der psychologischen Forschung gebräuchlichen Form. Es eignet sich jedoch aus dem Grunde nicht für alle Arten der Werbemittelprüfung, weil es nur ein verhältnismäßig kleines Gesichtsfeld (10×6 cm) hat. Das große Tachistoskop haben wir uns unter besonderer Berücksichtigung der Aufgaben der Reklameprüfung herstellen lassen. Es hat ein größtes Gesichtsfeld von 60×30 cm und eignet sich überdies auch zur Darbietung von Gegenständen. Wir beabsichtigen, uns noch ein weiteres Tachistoskop nach anderen Prinzipien bauen zu lassen, das es ermöglicht, auch die größten Werbemittel in natürlicher Größe zu exponieren.

In welcher Weise läßt sich nun die Aufmerksamkeitswirkung eines Plakates mit diesen Hilfsmitteln prüfen.

Ein gutes Plakat muß so beschaffen sein, daß man selbst bei flüchtigem Blick alles Wesentliche erfaßt. Es ist dies ein Spezialfall des allgemeinen Prinzips der Momentanwirkung. Bringe ich nun z. B. in das Tachistoskop eine Verkleinerung des

Plakates, so kann ich durch einige Versuche leicht ermitteln, welche und wie viele Bestandteile des Plakates in einem momentanen Aufmerksamkeitsakt erfaßt werden können (Prüfung des Aufmerksamkeitsquantums). Je mehr und besonders je mehr wesentliche Bestandteile sich darunter befinden, um so besser wird das betreffende Plakat sein.

Andererwerbemittel wie Annoncen, Warenpackungen usw. lassen sich in unserem großen Tachistoskop auch in natürlicher Größe darbieten.

Nehmen wir zur Erläuterung der Prüfung der Aufmerksamkeitswirkung noch einen anderen Fall. Wenn ich mehrere Plakatentwürfe habe, so kann ich mir die Frage vorlegen, welcher von ihnen den Blick, d. h. die Aufmerksamkeit am meisten auf sich zieht. Auch zur Entscheidung dieser Frage ist das Tachistoskop brauchbar. Wenn ich beide Plakatentwürfe verkleinert nebeneinander in das Tachistoskop bringe und ganz kurze Zeit exponiere, so ist man wegen der sog. Enge des Aufmerksamkeitsfeldes nicht imstande, beide mit einem Aufmerksamkeitsakt zugleich zu erfassen. Der Blick, der vor der Darbietung auf die Mitte des Gesichtsfeldes gerichtet ist, wird entweder nach links oder nach rechts gerissen, je nachdem das linke oder rechte Plakat die Aufmerksamkeit in höherem Grade auf sich zieht. Auf diese Weise läßt sich wieder eine wichtige Seite der Aufmerksamkeitswirkung exakt bestimmen (Prüfung der Aufmerksamkeitsanziehung). Freilich ist die Durchführung des Versuches — und das gilt auch für alle übrigen Prüfungsarten — nicht ganz so einfach, wie ich sie hier geschildert habe. Jeder dieser Versuche erfordert besondere Vorsichtsmaßnahmen, die eine genaue Kenntnis psychologischer Experimentalmethoden voraussetzen. So ist es z. B. in unserem Falle notwendig, durch besondere Versuchsanordnungen eine Reihe von Fehlern, wie den der Raumlage usw. auszuschalten. Indessen wird dadurch das Prinzip der ganzen Untersuchung — und auf seine Schilderung kam es uns ja allein an — nicht berührt.

Damit will ich die Prüfung der Aufmerksamkeitswirkung verlassen und mich der Vorstellungswirkung zuwenden. Ich will mich hierbei auf einen Fall beschränken. Ein Werbemittel ist, wie ich schon vorhin angedeutet habe, um so besser, je kürzere Zeit sein Wirkungsprozeß in Anspruch nimmt (Prinzip der Momentanwirkung). Aus diesem Grunde ist auch ein Plakat um so besser, in je kürzerer Zeit man imstande ist, alles Wesentliche zu verstehen, was es besagen will (Spezialfall). Die Zeit, die zum Verständnis dessen erforderlich ist, was ein Plakat will, läßt sich nun leicht exakt messen. Ich brauche das Plakat nur plötzlich zu exponieren, im Moment der Darbietung eine Uhr in Bewegung setzen und in dem Augenblick, wo mir die Versuchsperson durch ein Zeichen zu verstehen gibt, daß sie seinen Sinn verstanden hat, das Plakat zu verdecken und die Uhr zu arretieren. Ob das Plakat dabei richtig erfaßt ist, läßt sich durch Befragen der Versuchsperson leicht ermitteln. Zu roheren Prüfungen kann man sich einer Stopp- oder Fünftel-

sekundenuhr bedienen. Exakte Zeitmessungen macht man mit dem Hippschen Chronoskop, dessen Genauigkeit eine Tausendstel Sekunde beträgt. Der Beginn der Exposition und das Zeichen der Versuchsperson wird dabei elektromagnetisch auf die Hippsche Uhr übertragen. Natürlich kommt man — und auch das gilt für alle Prüfungen — nicht mit einer Versuchsperson aus, sondern muß den Versuch nacheinander mit mehreren durchführen und aus den so gewonnenen Ergebnissen den Mittelwert berechnen. Dieser gibt dann ein gutes Charakteristikum für die Vorstellungswirkung des betreffenden Plakates. Je kleiner er ausfällt, um so besser ist es (Prüfung der Verständniszeit).

Auch hinsichtlich der Gedächtniswirkung will ich mich kurz fassen. Ein Plakat wird um so wirksamer sein, je leichter und schneller (Prinzip der Momentanwirkung) und je fester und nachhaltiger (Prinzip der Nachhaltigkeitswirkung) es sich unter sonst gleichen Umständen dem Gedächtnis des Käuferpublikums einprägt. In welchem Grade es dieser Forderung entspricht, läßt sich durch eine einfache Versuchsanordnung leicht bestimmen. Setzen wir wieder den Fall, es gälte zu entscheiden, welchem von zwei Entwürfen eine größere Gedächtniswirkung zukommt. Zur Entscheidung dieser Fragen könnte man sich folgender Verfahren bedienen.

Man stellt einen Satz von 30 oder mehr Plakaten zusammen, unter denen sich der erste Entwurf an 15. Stelle befindet. Diesen Plakatsatz führt man einer größeren Anzahl von Versuchspersonen sukzessiv in gleichen Zwischenräumen vor. Sodann läßt man von jeder Versuchsperson die behaltenen Plakate niederschreiben und scheidet diejenigen Teilnehmer, die das betreffende Plakat behalten haben, aus. Dem Rest führt man den Plakatsatz in der gleichen Weise noch einmal vor und scheidet wieder die Teilnehmer aus, die das Plakat nunmehr behalten haben usw. Hieraus berechnet man, wieviel Wiederholungen im Durchschnitt zur Einprägung des betreffenden Entwurfs notwendig waren. Nun ersetzt man den ersten Entwurf durch den zweiten, führt denselben Versuch mit einer zweiten Gruppe von Versuchspersonen durch und berechnet wieder die zum Einprägen im Durchschnitt erforderliche Häufigkeit der Wiederholung. Ein Vergleich der so gefundenen durchschnittlichen Wiederholungszahlen zeigt ohne weiteres, welcher von den beiden Entwürfen sich dem Gedächtnis leichter und schneller einprägt (Prüfung der Einprägungsleichtigkeit).

Ähnlich wird man verfahren, um zu ermitteln, welcher Entwurf sich dem Gedächtnis nachhaltiger einprägt. Man führt zunächst den Plakatsatz mit dem ersten Entwurf einer größeren Anzahl von Versuchspersonen einige Male vor und stellt nach einer Pause von mehreren Tagen fest, wieviel Prozent der Versuchspersonen den in Frage kommenden Entwurf noch behalten haben. In gleicher Weise führt man den Plakatsatz mit dem zweiten Entwurf einer anderen Gruppe von Versuchspersonen vor und ermittelt wieder nach einer Zwischenzeit von mehreren (aber gleichviel) Tagen, von wieviel Prozent der

Versuchspersonen dieser zweite Entwurf behalten wurde. Ein Vergleich beider Prozentzahlen zeigt dann, welcher Plakatentwurf sich dem Gedächtnis für längere Zeit, d. h. nachhaltiger einprägt (Prüfung der Einprägungsnachhaltigkeit).

Annoncen, Warenzeichen usw., kurz Werbemittel von geringerer Größe lassen sich mit Hilfe eines Kartenwechslers, wie man ihn besonders in Postkartengeschäften zur automatischen Vorführung von Postkarten benutzt, bequem in annähernd konstanten Intervallen zum Zwecke der Gedächtnisprüfung darbieten. Wir haben hier den eigenartigen Fall, daß ein eigentlich der Werbung, als Werbemittel dienender Apparat auch für die Werbeproofung dienlich ist. Allerdings ist der Kartenwechsler nur zu roheren Versuchen brauchbar, da er nicht ganz exakt arbeitet.

Zur Prüfung der Gedächtniswirkung von Markenartikelbezeichnungen verwendet man am besten den in der psychologischen Forschung gebräuchlichen sog. Ranschburgschen Mnemometer. Bei ihm kann man die Intervalle zwischen den einzelnen Darbietungen mittelst eines in den Stromkreis eingeschalteten Kontaktmetronoms innerhalb gewisser Grenzen beliebig variieren und dadurch den besonderen Versuchszwecken genau anpassen. Der Ranschburgsche Mnemometer arbeitet sehr exakt; er hat für die Werbemittelprüfung nur den Nachteil des kleinen Gesichtsfeldes. Einen für alle Zwecke der Reklameforschung und -prüfung geeigneten Gedächtnisapparat gibt es noch nicht, so sehr eine solche Spezialkonstruktion erwünscht wäre.

Wir kommen jetzt zur Prüfung der Gefühlswirkung.

Ein einfaches Prüfungsverfahren ist hier dadurch gegeben, daß man die zur Auswahl stehenden Entwürfe einer großen Anzahl von Personen vorlegt und jedesmal den wohlgefälligsten herausuchen läßt. Auf diese Weise läßt sich leicht ermitteln, welcher Entwurf von den meisten Teilnehmern als der wohlgefälligste empfunden wird (rohe Prüfung der Wohlgefälligkeit). Je mehr Versuchspersonen hierzu herangezogen werden, eine um so größere Zuverlässigkeit wird das Ergebnis gegenüber dem Urteil einer einzelnen Person haben. Auch hier gilt es freilich, durch eine spezialisierte Auswahl der Versuchspersonen und durch besondere Versuchsanordnungen, Fehler, die das Ergebnis trüben können, auszuschließen.

Die psychologische Forschung hat gezeigt, daß die menschlichen Gefühle am deutlichsten und eindeutigsten in den Atem- und Blutbewegungen zum Ausdruck kommen. Eine feinere Analyse der Gefühlswirkung der Werbemittel gewinnt man daher mit Hilfe des Pneumographen, Sphygmographen und Plethysmographen. In Verbindung mit Schreibhebeln und einem Kymographion dienen diese Apparate zur graphischen Registrierung der Atem- und Pulsbewegung und der Volumänderung des Unterarmes durch das zu- oder abströmende Blut. In den Atem- und Blutkurven, die man auf diese Weise erhält, drücken sich selbst die feinsten und zartesten Gefühlsvorgänge deutlich aus (Exakte Gefühlsprüfung).

Wenn man mittelst der soeben besprochenen Methoden der Gefühlsprüfung festgestellt hat, daß die Gefühle, die ein Plakat auslöst, seiner Wirkung nicht günstig sind, so wird das freilich schon oft dazu ausreichen, eine Auswahl unter mehreren Entwürfen zu treffen. Aber man weiß noch nicht, wodurch die ungünstige Gefühlswirkung eigentlich bedingt ist. In manchen Fällen, etwa wenn nur ein Entwurf zur Prüfung vorliegt oder wenn man Verbesserungsvorschläge machen soll, ist gerade die Kenntnis des besonderen Mangels wichtig. Dann muß man dazu übergehen die Gefühlswirkung, die man bisher nur als Ganzes untersucht hat (Totalprüfung), in ihre Komponenten zu zerlegen (Partialprüfung). Auch dafür zwei Beispiele.

Es kann z. B. sein, daß der mißfällige Eindruck dadurch verursacht ist, daß die Farben des Plakats keine harmonische Zusammenstellung bilden. Um dies festzustellen wird man etwa mit Hilfe des Ostwaldschen Farbenatlas die vorkommenden Farben bestimmen, die in Frage kommenden Kärtchen für sich nebeneinander legen und ihre Zusammenstellung für sich, abgesondert vom Plakat auf ihre Wohlgefälligkeit prüfen (Prüfung der Farbenharmonie). In vielen Fällen werden dazu nicht einmal besondere Versuche erforderlich sein. Man braucht nur auf die allgemeinen von der Psychologie erforschten Gesetze der Farbenharmonie zurückgreifen und bestimmen, um wie viel Stufen sich die vorliegende Farbkombination von der mit maximaler Wohlgefälligkeit entfernt. Neuerdings hat Ostwald auch einen sogenannten Farbenkörper herausgegeben, der die harmonischen Farben in systematischer Anordnung bringt und dadurch die Prüfung der Farbenharmonie wesentlich erleichtert.

Oder ein anderer Fall; die Mißfälligkeit könnte auch im Format begründet liegen. Es ist nun leicht auch die Gefühlswirkung des Seitenverhältnisses herausgelöst aus der des ganzen Plakates für sich einer Prüfung zu unterziehen (Prüfung der Formatgefälligkeit). Auch hierbei kommt man zumeist ohne besondere Versuche aus. Eingehende psychologische Untersuchungen haben gezeigt, daß die Wohlgefälligkeit der Seitenverhältnisse eines Rechtecks dem Verlauf einer ganz bestimmten, der sogenannten Witmerschen Kurve folgen. Berechnet man also das Seitenverhältnis des zu untersuchenden Plakates, so kann man mit Hilfe dieser Kurve leicht bestimmen, um wie viel Prozent die Wohlgefälligkeit des vorliegenden Seitenverhältnisses hinter dem überhaupt erreichbaren Maximum zurückbleibt.

In ähnlicher Weise ließen sich aus der Gesamtwirkung noch andere Teilwirkungen herauslösen und gesondert prüfen.

Im Gegensatz zu den bisher besprochenen Arten der Werbewirkung, die sich verhältnismäßig leicht dem Experiment fügen, stößt die Prüfung der Suggestiv- oder Willenswirkung auf erhebliche Schwierigkeiten, weil man die Willenshandlungen, auf die ein Reklamemittel hinzielt, nicht gut künstlich im Experiment herstellen kann. Bei der Prüfung zweier Plakatentwürfe für die Mannheimer Möbelsammel-

woche, die wir im vorigen Jahre durchgeführt haben, habe ich unter Verwendung einfach auszuführender mit den Entwürfen in äußere Verbindung gebrachter Befehle festzustellen versucht, welcher von beiden Entwürfen den Willen geneigter gemacht, überhaupt einen Befehl auszuführen. Damit ist freilich der Kern der Sache nicht getroffen. Denn bei jedem Werbemittel handelt es sich immer um eine ganz bestimmte Suggestion und damit um die Frage, in welchem Grade das zu prüfende Werbemittel nicht eine Suggestion überhaupt, sondern eine ganz bestimmte Suggestion zu verwirklichen geeignet ist. Ich möchte deshalb davon absehen, das damals angewandte Verfahren näher zu schildern. Vielleicht gelingt es weiteren Versuchen, eine brauchbarere Methode auszubilden. Ich will lieber offen zugeben, daß es bei dem heutigen Stande der Forschung ein wirklich einwandfreies Verfahren zur Prüfung der Suggestiv- oder Willenswirkung noch nicht gibt.

Damit wollen wir die Wirkungsprüfung im engeren Sinne verlassen und uns der Plazierungsprüfung zuwenden.

Auch bei der Plazierungsprüfung kommt es darauf an, den Einfluß auf die Sinne (Erkennbarkeit), die Aufmerksamkeit, das Vorstellungsleben, das Gedächtnis, das Gefühl und den Willen zu prüfen. Sie wird zu ermitteln haben, ob das betreffende Plakat besser an der oberen oder unteren Hälfte der Säule erkennbar ist, ob es an dieser oder jener Stelle der Säule die Aufmerksamkeit der Passanten in höherem Grade erregt, welcher Platz für die Gedächtniswirkung der günstigste ist und sofort (Prüfung der Raumlage). Es gilt aber nicht nur den Einfluß der rein räumlichen Verhältnisse zu prüfen, sondern auch den der Umgebungsbeschaffenheit. So wird zu untersuchen sein, ob das betreffende Plakat in einer hell, dunkel oder farbig gehaltenen Umgebung besser erkennbar ist, die Aufmerksamkeit stärker auf sich zieht, wohlgefälliger erscheint, ob das zu prüfende Inserat besser zur Wirkung kommt, wenn es von vielen kleinen oder wenigen großen umgeben ist usw. (Prüfung der Umgebungsbeschaffenheit.)

Ein Teil der vorhin besprochenen Methoden läßt sich mit einigen Abänderungen auch für die Zwecke der Plazierungsprüfung verwenden. Außerdem kommen natürlich noch spezielle Prüfungsverfahren in Betracht. Es würde jedoch zu weit führen, näher auf diese Einzelheiten einzugehen.

Der Wirkungsprüfung steht als zweite Aufgabe die Zulässigkeitsprüfung gegenüber, die in das juristische Gebiet hinüberspielt. Sie hat im wesentlichen durch experimentielle Verfahren den Grad der Verwechslungsmöglichkeit zu bestimmen (Prüfung der Verwechslungsmöglichkeit). Eine dahin zielende Versuchsanordnung hat Münsterberg in seiner „Psychologie und Wirtschaftsleben“ ausführlich geschildert. Ich will es mir deshalb schenken, sie hier nochmals darzustellen. Es genügt mir, durch dieses Beispiel darauf hingewiesen zu haben, daß der Werbemittelprüfung sich auch hier ein weites und wichtiges Arbeitsfeld eröffnet.

Alle bisher besprochenen Arten der Werbemittelprüfung sind psychologischer Art; es sind experimentell-psychologische Prüfungen. Es mag nicht unerwähnt bleiben, daß die Werbemittel auch noch von anderen Gesichtspunkten aus einer exakt wissenschaftlichen Prüfung unterzogen werden können. So können sie insbesondere auch vom physikalisch-chemischen Standpunkte aus geprüft werden. Hier handelt es sich dann um eine Prüfung der physikalisch-chemischen Eigenschaften des Materials der Werbemittel (Materialprüfung). Die Materialprüfung wird etwa das für ein Plakat zu verwendende Papier auf seine Reiß- und Bruchfestigkeit, seine Vergilbung usw. prüfen. Sie wird die Lichtbeständigkeit der zu verwendenden Farben untersuchen usw. Die Materialprüfung, die in das Gebiet der Warenkunde fällt, ist dank des hohen Forschungsstandes von Physik, Chemie und Technik bereits sehr gut durchgebildet. Es ist daher nur verwunderlich, daß die Werbepaxis sich dieser Prüfungsverfahren noch so selten bedient.

Damit bin ich an das Ende meiner Ausführungen gelangt. Ich habe das Wesen und einige der wichtigsten Verfahren der Werbemittelprüfung an der Hand einiger Beispiele geschildert. Es war mir natürlich nicht möglich, ein lückenloses Bild der Methodik der Werbemittelprüfung zu geben. Außer den angeführten Methoden gibt es noch zahlreiche andere.

Freilich hat die Methodik der Werbemittelprüfung auch noch große Lücken. Wir dürfen aber dabei nicht aus dem Auge verlieren, daß die Reklamepsychologie und die Werbewissenschaft noch in den Anfängen ihrer Entwicklung stehen. Es wäre deshalb auch völlig unberechtigt, die Werbemittelprüfung deshalb abzulehnen, weil sie noch nicht alles leisten kann. Auch die medizinische Diagnose ist noch unvollkommen, trotzdem sie schon auf eine lange Entwicklungszeit zurücksieht. Und doch wird es niemanden einfallen, ihren Wert in Abrede zu stellen. Besonders für die Praxis des Lebens ist immer etwas besser wir gar nichts. Und kann die Werbemittelprüfung der Praxis schon heute wertvolle Dienste leisten, so dürfen wir uns getrost der Hoffnung hingeben, daß sie in nicht allzu ferner Zeit ein unentbehrliches Hilfsmittel aller Werbung werden wird.

Die Handelswissenschaften im Lehrplan der Volkshochschulen.

Von C. A. Thewalt, Berlin.

Nach der Revolution fehlte es nicht an Vorschlägen, die unter dem Schlagwort „Demokratisierung des Geisteslebens“ die Pforten der Universitäten und Hochschulen jedermann öffnen wollten. Inzwischen dürften auch die radikalsten Heißsporne eingesehen haben, daß die Verwirklichung dieser Pläne nur zu einer Verflachung der Wissenschaft führen und daher allen Beteiligten nur Schaden bringen würde. Das Interesse hat sich daher mit Recht den sog. freien oder Volkshochschulen als den zukünftigen Pflanz-

stätten unserer allgemeinen Bildung zugewandt, die infolge ihrer Anpassungsfähigkeit an die allgemeinen Bildungserfordernisse und ihrer Voraussetzungslosigkeit in der Verbreitung allgemeiner Bildung mehr leisten können, als unsere gelehrten Hochschulen hierzu imstande wären.

Die Aufgaben der Volkshochschulen bewegen sich in zwei Richtungen: sie sollen, wie oben schon bemerkt, in erster Linie dem Bedürfnis nach allgemeiner Bildung dienen und sie sollen ferner besondere fachliche Weiterbildungsmöglichkeiten dort gewähren, wo solche anderweitig nicht bestehen. Bei der Fülle an fachlichen Unterrichtsanstalten haben sich die Volkshochschulen hauptsächlich auf Vorlesungen allgemein interessierenden Inhalts eingestellt, denn bei den Handarbeitern dürften die bestehenden fachlichen Unterrichtsanstalten dem Bedürfnis nach theoretischer Ausbildung im allgemeinen genügen, während die Geistesarbeiter auf Universitäten, Hochschulen usw. ihre besonderen Bildungsbedürfnisse befriedigen können.

Eine Ausnahme machen meines Erachtens die Kaufleute, denen es trotz des Bestehens von niederen und höheren Handelsschulen und von Handelshochschulen, noch an der geeigneten Gelegenheit zur Weiterbildung fehlt. Im kaufmännischen Beruf liegen die Verhältnisse derartig, daß der Kaufmann für die Theorie seines Berufes erst das richtige Verständnis hat, wenn er mehrere Jahre in der Praxis tätig war. Diesem Umstande tragen auch die Handelshochschulen Rechnung, indem sie mehrjährige praktische Tätigkeit von ihren Studenten verlangen.

Nun scheiden aber leider die Handelshochschulen für die Mehrheit der Kaufleute als Bildungsstätte aus, denn ihr Besuch erfordert einen Zeit- und Geldaufwand und stellt Vorbedingungen betreffs der Vorbildung, denen nicht jeder Kaufmann genügen kann oder will. Hierzu kommt noch ein gewisses Mißtrauen der Praxis gegen die „studierten“ Kaufleute, denn nur selten findet man in den Stellenangeboten der großen Tageszeitungen das Handelshochschulstudium als Vorbedingung für eine zu besetzende Stellung.

Infolgedessen erhält die Mehrzahl der Kaufleute ihre theoretische Ausbildung in mehr oder weniger umfangreichem Maße auf den öffentlichen oder privaten Handelsschulen vor oder während der Lehrzeit, zu einer Zeit also, wo der junge Kaufmann noch gar keine oder nur sehr verschwommene Vorstellungen von den Aufgaben und Einrichtungen seines Berufes hat und wo er vollauf damit zu tun hat, in erster Linie den Anforderungen seines Lehrherrn gerecht zu werden. Daher ist es natürlich, daß diese Anstalten trotz zum Teil ganz vorzüglicher Lehrpläne (ich denke hier insbesondere an die Berliner Fortbildungsschulen) nur geringe Erfolge erzielen können und vielfach besser täten, sich auf weniger zu beschränken. Diese Schulen werden daher fast ausschließlich von jungen Leuten besucht. Oft habe ich bei gereiften Kaufleuten den Wunsch gehört, über dieses oder jenes Gebiet aus ihrem Beruf unterrichtet zu werden, und oft habe ich auch

bei praktisch tätigen Kaufleuten eine gewisse berufliche Unkenntnis gefunden. Verständlicherweise sind viele reifere Kaufleute nicht geneigt, sich mit der Jugend auf die gleiche Schulbank zu setzen, während die Handelshochschulen aus den oben erwähnten Gründen ausscheiden.

Diese Lücke zwischen Handelsschulen und Handelshochschulen auszufüllen, werden die Volkshochschulen berufen sein. Diese hatten ja zum Teil schon seit einiger Zeit diese oder jene Vorlesung aus dem Gebiet der Handelswissenschaften in ihren Vorlesungsplan aufgenommen, jedoch fehlte es hier wie auch in den anderen Wissenschaften an der Systematik. Es wurden nebensächliche Vorlesungen in fast jeder Vorlesungsperiode gehalten, während wichtige Vorlesungen fehlten. Mag der Kreis der handelswissenschaftlichen Vorlesungen je nach der Größe der betreffenden Volkshochschule enger oder weiter gezogen sein, so ist immer darauf Rücksicht zu nehmen, daß diese ein geschlossenes Ganzes bilden. Die Volkshochschule steht zwischen den Handelsschulen und der Handelshochschule, sie soll und will beiden keine Konkurrenz machen, sie soll nicht zur Schule werden, sondern Hochschule sein, und sie soll nicht Theoretiker heranbilden wollen, sondern Praktikern die ihnen fehlende theoretische Ausbildung zuteil werden lassen.

Die Volkshochschule kann daher in den Handelswissenschaften ein gewisses Maß an Fachkenntnissen voraussetzen. So wird z. B. jemand, der es auf der Schule und in der Praxis noch nicht zu einer gewissen Sicherheit in den einfachen Grundrechnungen gebracht hat, dies auch nicht auf der Volkshochschule erreichen. Die Volkshochschule soll ja auch nicht eine Hochschule für Minderbegabte, sondern für Mehrbegabte sein, daher wird sie die Vermittlung der Elementarkenntnisse gern der Schule überlassen. Sie wird die Themen für ihre Vorlesungen und Übungen mehr von den Handelshochschulen entlehnen und sich auf die zahlreichen Gebiete beschränken, die auf den Handelsschulen keine erfolgreiche Pflege finden können.

So wären in den Mittelpunkt der Vorlesungen und Übungen zu stellen solche über allgemeine Handelsbetriebslehre, Handelslehre, Handelstechnik und Handelsbetriebstechnik, wobei wichtige Spezialgebiete — ich denke hier insbesondere an den Exporthandel, Organisation, Kalkulation, Statistik — in besonderen Vorlesungen und Übungen behandelt werden müßten. Auch wichtige Grenzgebiete, wie das moderne Steuerwesen, müßten zur Darstellung kommen. Einen Nutzen verspreche ich mir von dieser Wirksamkeit der Volkshochschulen noch dadurch, daß die Kaufleute in den Stand gesetzt werden, die Früchte der theoretischen Forschung zu beurteilen und in der Praxis zu verwerten, die bislang leider vielfach noch in der Literatur ein verborgenes Dasein führen.

Zum Schluß noch ein Wort über die Volkshochschulen im allgemeinen: nicht nur die Literatur über diese schwillt von Tag zu Tag an, sondern fast täglich bilden sich neue Volkshochschulen an Orten,

wo schon mehrere derartige Anstalten bestehen. Hierdurch läuft die ganze Bewegung Gefahr, in flaches Fahrwasser zu gelangen. In Anbetracht der Wichtigkeit des Gegenstandes und der Verantwortung dürfte es vielleicht angebracht sein, wenn die Regierung aus ihrem platonischen Interesse für die Volkshochschulen heraustreten und durch geeignete Maßnahmen für Abwendung der Gefahren Sorge tragen würde.

Verschiedenes.

Betrachtungen zum Problem der Selbstkosten in der Industrie.

W. Scheel, Berlin.

Der privatwirtschaftliche Erfolg jeder Unternehmung, gleichgültig, ob auf kapitalistischer oder auf sozialer Grundlage beruhend, ob Industrie- oder Handelsbetrieb, hängt zu einem ganz wesentlichen Teil von der Höhe der Kosten ab. Mit Naturnotwendigkeit muß grundsätzlich überall, wo eine Entfaltung und ein Fortschritt im privatwirtschaftlichen bzw. volkswirtschaftlichen Interesse beabsichtigt ist, der Wille und das unablässige Streben vorhanden sein, die höchste wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, also Verwirklichung des ökonomischen Prinzips zu erreichen. Eine Gefahr für den gesamten volkswirtschaftlichen Organismus liegt ohne jeden Zweifel in dem übermächtigen Drängen unserer Zeit, den Kapitalismus und damit den Unternehmergewinn zu beseitigen. Bei einem System, das die Gewinnerzielung ausschaltet, ist das Interesse des Unternehmers, die Kosten in seinem Betriebe ständig auf ihrer möglichst unteren Grenze zu halten, stark beeinträchtigt, wenn nicht vielfach sogar ganz beseitigt. Die Folge davon ist, besonders bei den heutigen hohen Materialpreisen und Löhnen, daß die deutschen Waren für absehbare Zeit ihre frühere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt nicht wieder erlangen. Das Streben nach Kostenverminderung ist somit auch im volkswirtschaftlichen Interesse unbedingt vonnöten. Welch eine Bedeutung ergibt sich somit für unser gesamtes Wirtschaftsleben aus der Erhaltung des Zustandes, in welchem der einzelne Unternehmer zu seinem und zum Vorteile des Ganzen alle persönlichen Fähigkeiten bis zum äußersten ausnutzt. Es kann ja recht viel in das zu fordernde Sozialisierungssystem hineinbezogen werden, aber die durch das Verdienstinteresse anzuregende privatwirtschaftliche Initiative muß tunlichst erhalten bleiben. Die Eingriffe des Staates dürfen sich lediglich im Rahmen eines weiteren Ausbaues der Kontrolle bewegen. Ausschaltung der Initiative des einzelnen Unternehmers ist gleichbedeutend mit wirtschaftlichem Stillstand und Rückgang.

Der Gewinn ist und muß letzten Endes für jeden Unternehmer das Leitmotiv seines Handelns sein. Die Höhe des Gewinns hängt im wesentlichen ab von dem Aufwand an Kosten. Welche Überlegungen mit den notwendigen praktischen Folgerungen haben

wir in den verschiedenartigen Wirtschaftslagen zur weitgehendsten Niedrighaltung der Selbstkosten anzustellen, welche Bedeutung hat die laufende genaue Kenntnis dieser Kosten und in welcher Weise erfassen wir sie am besten? Bei der Erörterung solcher Fragen kommen wir notwendig zur Festlegung eines Schemas, einer Aufteilung der Selbstkosten, welche sowohl für die Buchhaltung als auch für den Aufbau der Kalkulation zweckmäßig und übersichtlich ist.

Wir gehen von der Annahme aus, daß der Verkaufspreis — einer der für den Erfolg einer Wirtschaft ausschlaggebenden Faktoren — eine bestimmte Höhe *a* erreicht hat und daß er aus den hier nicht zu besprechenden Gründen nicht mehr überschritten werden kann. Die Einzelwirtschaft hat nun mit allen Mitteln dahin zu wirken, daß einmal eine restlose Erfassung der gesamten durch den Betriebsprozeß auflaufenden Selbstkosten geschieht, um zunächst auf dieser Grundlage zu prüfen, ob bei der hier angenommenen Notwendigkeit der Anpassung an den Marktpreis ein Betrieb überhaupt Vorteile bietet oder nicht. Ist letztere Frage zu bejahen, so hat sich die Prüfung weiter darauf zu erstrecken, wo etwa eine mangelhafte wirtschaftliche Ausnutzung von Zeit, Kraft und Mittel besteht und eine Verringerung der Kosten anzubahnen ist. Denn unter der erwähnten Voraussetzung sind die Kosten *b* die allein nach der Möglichkeit einer Veränderung zur Verbesserung des Erfolges ($a-b$) zugängigen Teile. Dieses Streben zur Verringerung der Kosten führt zur Verbilligung der Produktion, der technischen und wirtschaftlichen Methoden, d. h. zur Vervollkommnung des Arbeitsprozesses bzw. der Organisation. Wenn die letzten Jahrzehnte die Zeit der Erfindungen gewesen ist, so hat dies zwar einmal seine Gründe in der Eigenart der Technik, mit Sicherheit aber sodann in diesem Verwertungsstreben des Kapitals seitens der Unternehmer, welches eine ganz neue Erscheinung gegenüber früher in die Welt gebracht hat. Noch vor garnicht langer Zeit haben die Menschen bei weitem nicht in solchem Umfange wie heute daran gedacht, wie man eine Sache besser oder billiger herstellen kann, sondern sie haben durchweg das getan, was ihnen die Gewohnheit gebot.

Hat nun die Technik und die Organisation einen bestimmten Stand erreicht, sind beide Teile nicht mehr fähig zu weiterer Vervollkommnung, so hat sich das Streben des Unternehmers weiter zu richten auf möglichst vorteilhafte Beschaffung und Verwendung (restlose Verwertung) der Produktionsmittel, andererseits auf größere Ausnutzung der Arbeitskräfte, falls letzteres unter den heute so sehr veränderten Verhältnissen, unter denen von einer Selbständigkeit des Unternehmers bald kaum mehr gesprochen werden kann, überhaupt noch im Bereich der Möglichkeit liegt.

Sobald die Beschaffung der Produktionsmittel nicht günstiger zu gestalten ist, je höher die Löhne und je weniger die größere Ausnutzung der Arbeitskräfte aus irgendwelchen Gründen erreichbar ist, desto

höher ist für den Unternehmer der Zwang zur Vervollkommnung der Technik und der Betriebsorganisation. Je niedriger die Löhne, desto einfacher können die Einrichtungen sein, ohne daß die Produktionskosten höher sind als im umgekehrten Falle.

Schon diese knappen Ausführungen mögen ein Bild geben von der Bedeutung und der Notwendigkeit der genauen Kenntnis der Selbstkosten im ganzen und aufgeteilt nach der Eigenart des betreffenden Betriebes. Die leitenden Stellen, z. B. eines industriellen Betriebes, müssen ständig diese Zahlen als Ratgeber anrufen; sie schaffen sich dadurch erst das Mittel, jederzeit dort einzugreifen, wo Betriebsänderungen und Reformen im Interesse der gedeihlichen Entwicklung vonnöten sind. Die Ziffern leuchten in die entferntesten Winkel und decken die schwachen, krankhaften Stellen auf, die ausgeheilt werden müssen. Ohne eine ständige und wahrhaft scharfe Kontrolle der Gesteungskosten und als Teil davon der allgemeinen Unkosten muß der Unternehmer die Übersicht verlieren, er vermag überhaupt keine einwandfreie Kalkulation aufzustellen. Er pflegt sich oft erst an Hand der Jahresbilanz davon zu überzeugen, ob mit gutem oder schlechtem Erfolge gearbeitet worden ist. Dann ist das Unglück in vielen Fällen aber bereits hereingebrochen und nicht mehr gut zu machen. Besser stehen zwar jene Unternehmungen da, welche ohne ständige Sonderkontrolle der Selbstkosten den Gang des Geschäftes auch in kürzeren Fristen als jährlich einmal verfolgen lassen und zwar durch eine vierteljährliche, monatliche, oft wöchentliche und manchmal sogar tägliche Zwischenbilanz. Die Bedeutung der Zwischenbilanz, welche planmäßig die Wirtschaftsvorgänge beobachtet, beaufsichtigt und prüft und in entsprechender Aufmachung ebenfalls das Mittel bietet, den etwa notleidenden Betrieb ohne Verzögerung wieder der Gesundheit zuzuführen, ist indessen noch nicht in weite Schichten gedrungen. Durchweg wird heute nur eine jährliche Bilanz aufgestellt. Auf die zweckmäßige Art der Aufstellung der Zwischenbilanz vermag ich in diesem Zusammenhang nicht näher einzugehen. Ihr Ergebnis, das sei nur kurz gesagt, wird am genauesten, wenn eine Inventur zugrunde liegt; dann ist in keinem Punkte ein Unterschied zwischen der Jahres- und Zwischenbilanz vorhanden. Die Inventur wird indessen in den wenigsten Betrieben in solch kurzen Zwischenräumen ermöglicht werden können. Da muß dann vornehmlich eine richtige Gruppierung der Konten (weitgehendste Einführung von reinen Bestands- und Erfolgskonten, Ausschaltung von gemischten Konten) gewählt werden, welche die Arbeit ungemein erleichtert.¹⁾ Je nach der Eigenart der Unternehmung gibt es auch andere Mittel zur Feststellung der Lagerbestände, z. B. Ermittlung einer durchschnittlichen Gewinnquote für die Fabrikate, so daß wir auf Grund des Warenausgangs und der durchschnittlichen Gewinnquote die Warenvorräte zu berechnen imstande sind.

Durch die Zuhilfenahme der Zwischenbilanz ist

¹⁾ s. Schaer, Buchhaltung und Bilanz S. 233 ff.

zwar in kürzeren Zwischenräumen die Möglichkeit gegeben, über den Erfolg der Unternehmung Klarheit zu erlangen, die dadurch geschaffene Beobachtung der Wirtschaftsvorgänge erstreckt sich indessen auf den ganzen Betrieb, sie bringt durchweg nur das Gesamtergebnis. Die ordnungsmäßige Führung eines umfassenden Betriebes mit den verschiedenen Unterabteilungen bedingt außer der Kenntnis des Materialverbrauchs, der Arbeiterlöhne, der Gehälter einen ständigen Überblick über alle einzelnen Zahlen der Teil- und Hilfsbetriebe, welche den Inhalt einer Betriebsrechnung ausmachen. In dieser Rechnung werden kurzfristig in einem industriellen Unternehmen z. B. die Betriebsunkosten für die Dampf-, Kraft-Stromerzeugungsanlage, für die Dampfheizungs-, Wasserleitungs- und Transmissionsanlage, für die einzelnen Arbeitsmaschinen, Treibriemen, Werkzeuge, Putz- und Schmiermaterialien usw. genau ausgewiesen und zweckmäßig am Schlusse in Prozenten zu den Fabrikationslöhnen bestimmt. Diese Ziffern werden vielleicht monatsweise auf Sonderformularen nebeneinandergestellt, so daß die Werkleitung jederzeit den notwendigen Überblick hat und dort einzugreifen vermag, wo eine Veränderung der Zahlen es notwendig erscheinen läßt.

Welche Zusammenstellung und Gruppierung der Betriebsunkosten bzw. weitergehend der Selbstkosten ist zweckmäßig zu wählen? Allgemein ist darüber eine Bestimmung nicht zu treffen, da die Aufteilung naturgemäß der Eigenart des betreffenden Betriebes genau anzupassen ist. Wir wollen nachstehend versuchen, mehrere verschiedenartige Betriebe von diesem Gesichtspunkt aus zu betrachten.

Die Selbstkosten in Elektrizitätswerken.

Nicht nur von einem Industriezweig zum anderen finden wir mehr oder weniger große Abweichungen in der Art der Zusammenstellung und Gruppierung der Gestehungskosten, sondern auch von einem Spezialbetrieb zum anderen in einem und demselben Industriezweig, so auch bei den Elektrizitätswerken. Eine sowohl für die Buchhaltung als auch für den Aufbau der Kalkulation zweckdienliche Zerlegung der Kosten bietet unseres Erachtens die allgemein wenig bekannte Statistik der Vereinigung der Elektrizitätswerke. Seit den letzten Jahren gliedert sie die gesamten Ausgaben zunächst in allgemeine Verwaltungskosten und in Betriebskosten, letztere wieder nach den verschiedenen Stufen des Betriebsprozesses in Stromerzeugungs-, Stromfortleitungs- und Strommessungs-Kosten. Für alles andere schließt sie eine Spalte „Sonstiges“ an, welche die übrigen, in die 4 Hauptabteilungen nicht unmittelbar gehörigen Ausgaben aufnimmt. Wir geben das Gerippe der Einteilung, wie es die Statistik bietet, mit unseren Vervollständigungen in Klammern:

I. Allgemeine Verwaltungskosten (auch Handlungsunkosten).

(Gehälter der kaufmännischen und technischen Leitung sowie der Beamten und Hilfspersonen, soweit letz-

tere nicht direkt unter II a, b, c geschrieben werden, einschließlich Tantieme, Gratifikationen usw.; Schuldzinsen, Abschreibungen auf Verwaltungsgebäude und Einrichtung, Zinsen für das im Verwaltungsgebäude angelegte Fremd- und Eigenkapital [Mietzins, wenn es sich um gemietete Räume handelt], verschiedene Steuern und Abgaben, Versicherungsprämien, Zwangsversicherung für die Angestellten, Berufsgenossenschaft, Beleuchtung, Heizung, Telefon, Reinigung der Räume, Büromaterial, Reklame, Reisespesen, Beiträge für Wohlfahrtseinrichtungen, Beamten- und Arbeiterwohnhäuser und andere Unkosten) usw.

Die Verteilung erfolgt ev. nach dem Maßstabe der Erzeugungskosten der Betriebe II a, b, c bzw. nach einem anderen zweckmäßigen Verrechnungsschlüssel.

II. Betriebskosten.

- a) Kosten der Stromerzeugung
 - Brennmaterial frei Werk, (also einschl. Transportkosten und Löhnen für Entladung und Einlagerung)
 - Wasser
 - Schmier-, Verpackungs- und Dichtungs-Material
 - Unterhaltung
 - (Verzinsung und Abschreibungen vom Werte der Grundstücke, Gebäude und sämtlicher maschineller Einrichtungen des Kraftwerkes und der Unterstationen; Reparaturen, Erneuerungen, sonstige Kosten der Instandhaltung, Reinigung und Beleuchtung)
 - Kosten des Strombezugs aus fremden Werken.
 - Gehälter und Löhne
 - (einschl. Zwangsversicherung, Hilfskassen u. a.)
- b) Kosten der Stromfortleitung
 - Unterhaltung
 - (Instandhaltung der Einrichtungen für die Leitungsnetzanlagen [Grundstücke, Gebäude, maschinelle Einrichtungen und Leitungsnetz; Kabel und Freileitungen] und sämtlicher z. B. für die öffentliche Beleuchtung erforderlichen Installationen, Verzinsung und Abschreibung vom Wert dieser Anlageteile; Stromverlust bei der Fortleitung)
 - Gehälter und Löhne
 - (einschl. Zwangsversicherung, Hilfskassen usw.)
- c) Kosten der Strommessung
 - Unterhaltung
 - (Instandhaltung, Reparatur und Erneuerung der Zählerapparate, Verzinsung und Abschreibung)
 - Gehälter und Löhne
 - (einschl. Zwangsversicherung, Hilfskassen usw.)

III. Sonstiges.

(Z. B. kostenfreier Glühlampenersatz, Beiträge für Installationskosten, die das Werk dem Abnehmer gewährt.)

Von der Besprechung von Sonderbeispielen ausgehend, werden wir in einem späteren Artikel ein mehr für die allgemeine Verwendung in industriellen Betrieben geeignetes Schema zusammenstellen.

Warenhaus-Literatur.

Von Walter Wolff, Berlin.

„Ich habe die Frau in meiner Gewalt und brauche mich um den Rest nicht zu kümmern.“ Das war der leitende Gedanke, der Mouret, den Inhaber des Pariser Warenhauses „Au Bonheur des Dames“ (Emile Zola „Au Bonheur des Dames“, ins Deutsche zumeist unter dem Titel „Zum Paradies der Damen“ übersetzt) beseelt. Und in der Tat: für die Frau, und nur für die Frau — aber auch nur durch die Frau — besteht das Warenhaus. Apfel ist es und Schlange zugleich, Verführerin und Objekt des Begehrens in eins. Kein Wunder, daß dieses Thema „die Frau“ in allen Warenhaus-Romanen immer wiederkehrt. Denn es gibt bereits eine ganze Reihe von Romanen, die sich mit dem Warenhaus befassen — von der nicht minder umfangreichen Fachliteratur ganz zu schweigen. Die einen sind im Plauderton gehalten, wobei Liebes- und andere Geschichten die Hauptrolle spielen und das Warenhaus nur Hintergrund und Milieu abgibt, die andern: Tendenzromane im guten Sinne des Wortes, die sich mit dem vielseitigen Problem „Warenhaus“ dichterisch auseinandersetzen. Bald lassen sie die Entwicklung des Warenhauses entweder aus kleinen Spezialgeschäften oder aus Ramschbasaren miterleben — eine Entwicklung, die sich manchmal langsam, dann wieder sprunghaft oder in Schnellzugstempo vollzieht —, oder sie schildern die dritte Entstehungsform, die Neugründung gleich in Riesenmaßstab unter Beteiligung von Großkapitalisten oder Großbanken. Bald heben sie die Bedeutung des Warenhauses für die Volkswirtschaft, seine Stellung zum Kleinhandel und die durch das Entstehen des Warenhauses bedingte Umgestaltung der wirtschaftlichen Formen hervor, bald ist es der Konkurrenzkampf der Warenhäuser unter sich. Bald schildern sie die innere Organisation und lassen einen Blick hinter die Kulissen solch' eines Riesenbetriebes werfen, von dessen Gefüge die glatte, dem Kunden gezeigte Außenseite nichts verrät. Bald wieder ist es die soziale Seite, die Lage der Angestelltenschaft, ihr Leben im Hause und außerhalb, ihre Herkunft, ihr Schaffen und ihr Schicksal, die den Verfasser fesselten.

•

Zeitlich der erste Warenhausroman dürfte wohl Zolas bekanntes Werk sein. Es spielt in den 60er Jahren des vorigen Jahrhunderts, als eben das Warenhaus seinen Siegeszug angetreten hatte und die alten Geschäfte zugrunde richtete, die Paul Göhre („Das Warenhaus“) wie folgt charakterisiert: „Der Absatz war ein Gegebenes, der Kundenkreis ziemlich fest begrenzt. Es wurde kaum ein Versuch gemacht, ihn zu erweitern. Das was man heutzutage kaufmännische Spekulation nennt und was für jedes moderne Geschäft unentbehrlich ist, fehlte ganz. Dafür galt handwerksmäßige Solidität alles.“

Der Kampf der Kleinhändler war erbittert, tragisch oft für Halsstarrige unter ihnen, aber die Waffen waren zu ungleich. „Der ganze Kleinhandel des

Stadtviertels Saint Roch verschwand. . . Und Denise konnte niemanden retten; sie hatte das Bewußtsein, daß das gut sei, daß dieses Elend notwendig sei, um das Paris der Zukunft gesund zu gestalten. . . Und wäre er, Mouret, so töricht gewesen, das „Paradies der Damen“ zu schließen, um das Stadtviertel zu schonen, so wäre sofort daneben ein anderes großes Warenhaus entstanden. Denn die Idee war da, war allüberall machtvoll in der Welt, war der frische Zug des Jahrhunderts, der das alte Gebäude früherer Zeiten in Trümmer legte.“ (Zola).

Zola schildert, wie das Warenhaus wächst und wächst, allen Angriffen zum Trotz. Er läßt eine kleine Verkäuferin aus der Provinz, Denise, ins „Paradies der Damen“ eintreten und sich von der Anfängerin zur Abteilungsleiterin heraufarbeiten, bis sie schließlich vom Besitzer des Hauses, Mouret, als Gattin heimgeführt wird. Aber diese Liebesgeschichte ist nur der Faden, an dem alle die Bilder aus dem Warenhausbetrieb, all' die wirtschaftlichen und sozialen Erörterungen aufgereiht sind.

Immer wieder wird darauf hingewiesen, wie der gesamte Betrieb nur auf eines eingestellt ist: die Frau zu fesseln und festzuhalten, sie — wie das brutale Wort lautet — auszubeuten. „Alles lief darauf hinaus: die fortwährende Erneuerung des Kapitals, die Anhäufung der Waren, die sie verlockende Niedrigkeit der Preise, die sie beruhigende Auszeichnung der Ware in deutlichen Ziffern. Die Warenhäuser locken die Frau fortwährend in die Falle der Gelegenheitskäufe, nachdem sie sie vorher durch ihre Auslagen um ihre Besinnung gebracht haben. Sie erwecken neue Wünsche in ihr; sie bilden eine ungeheuere Verführung, der sie in verhängnisvoller Weise zum Opfer fällt, indem sie anfangs als gute Hausfrau billige Käufe zu machen glaubt, später durch die Putzsucht fortgerissen und schließlich von ihr verzehrt wird.“

Aber die verführende Kraft des Warenhauses geht noch darüber hinaus — bis zum Diebstahl. Jeder weiß, daß in den Warenhäusern von Arm und Reich, Hoch und Niedrig gestohlen wird. Diese Kapitel der Diebstähle lassen sich denn auch nur wenige Verfasser von Warenhausromanen entgehen. Am packendsten hat wohl Olga Wohlbrück im ersten Kapitel ihres Buches „Der große Rachen“ dargestellt, wie die Kundin stiehlt, fast ohne es zu wollen, eine Beute ihres Mangels an Selbstzucht. Ein Gegenstück dazu gibt Marg. Böhme in ihrem „Wagmus“-Buche mit einer Schilderung der Hausdiebstähle und ihrer Aufdeckung.

Doch zurück zu Zola. Ihm, dem Vorkämpfer der wirtschaftlich Schwachen, bot sich hier willkommene Gelegenheit, soziale Fragen aufzuwerfen. So nimmt denn das Leben der Angestelltenschaft einen breiten Raum in diesem Romane ein. Die bunte Reihe der Verkäufer und Verkäuferinnen, der Diener und Packer, der Kassierer und Schreiber, der Rayonchefs und Aufsichtsdamen zieht an uns vorüber. Es macht nichts aus, daß in dem halben Jahrhundert, das seitdem verstrichen ist, manche soziale Frage, die damals nur ein frommer Wunsch war, mittlerweile längst

gelöst ist, daß die Lebensverhältnisse andere, bessere geworden sind, daß manches überlebt, überholt ist. Vieles, was Zola schrieb, gilt aber heute noch.

Bemerkenswert ist der geringe Bruchteil des weiblichen Geschlechts unter dem Verkaufspersonal: Auf 1600 männliche nur 200 weibliche Angestellte. Heute wäre das Verhältnis wohl umgekehrt. „Übrigens hebt sich das sittliche Niveau der Verkäuferinnen immer mehr. Ehemals bekam man nur diejenigen, die im Leben Schiffbruch erlitten hatten, während jetzt schon bessere Familien ihre Töchter für das Warenhaus erziehen.“ — „Im Warenhause, unter den Anstrengungen der 13 Arbeitsstunden, dachten Verkäufer und Verkäuferinnen nur wenig an Liebesgeschichten. Hätte nicht schon der ewige Kampf ums Geld den Unterschied der Geschlechter völlig ausgelöscht, so würde das ewige Gedränge, das die Köpfe beschäftigte und die Körper ermüdete, jedes Verlangen erstickt haben. Sie gehörten hier alle zusammen zum Räderwerk, das den Betrieb in Bewegung setzte, und hatten ihrer Individualität entsagt. Das individuelle Leben begann erst draußen mit plötzlichem Aufblühen der Leidenschaften.“

Die soziale Lage beider Geschlechter war noch trostlos. Eine Verkäuferin z. B., die sich bewährt hatte und deshalb fest angestellt wurde, erhielt jährlich nur 300 Fr. als Anfangsgehalt. Allerdings wohnte sie im Hause und wurde dort auch frei gepflegt. Aber diese „feste“ Stellung konnte jederzeit ohne Frist gekündigt werden, so daß das gefürchtete „Gehen Sie zur Kasse“ tagtäglich, besonders in der stillen Zeit, über ihrem Haupte hing.

Auch damals schon spielen soziale Maßnahmen mit hinein, die freilich noch in den Kinderschuhen stecken: neben dem Angestelltenheim und der Kantine entstanden allmählich Fortbildungskurse, Bücherei, Urlaubsgewährung u. dgl. Aber Zola sah weiter. Er läßt seine Heldin, Denise, die Gründe anführen, weshalb die Angestellten bessergestellt werden müßten, „Gründe, die nicht der Sentimentalität entsprangen, sondern sich aus dem eigenen Interesse des Chefs ergaben: Wenn man eine dauerhafte Maschine haben will, muß man gutes Eisen verwenden . . . Und sie sah den idealen, ungeheueren Basar der Zukunft, in dem jeder, seinen Verdiensten gemäß, auch seinen Anteil am Gewinn haben und seine Zukunft vertraglich gesichert wissen würde.“

Nicht minder interessant ist, zu lesen, in welcher Weise Mouret sein „Paradies der Damen“ hochbringt. Er stellt den Grundsatz auf, der noch heutigen Tags für Warenhäuser gilt: Billig verkaufen, um viel zu verkaufen, und viel verkaufen, um billig zu verkaufen. Je öfter im Jahre das Kapital umgesetzt wird, desto besser ist es, desto kleiner kann es auch sein. Deshalb soll keine Ware länger als zwei Monate im Hause bleiben; nach dieser Zeit wird sie, als unverkäuflich, nötigenfalls mit Verlust abgegeben — das Wiederfreiwerden des Kapitals ist wichtiger. Auch ist es dem Warenhause ja unerheblich, wie viel an dem einzelnen Gegenstande verdient oder verloren wird — nur der Gesamtverdienst am Gesamtwarenbestande inter-

essiert. Diesem Ziel, viel zu verkaufen, muß alles dienen: Ausverkäufe, weiße Wochen (damals schon!), Zugaben, Entgegenkommen gegen die Kundschaft (Fahrstühle, Erfrischungsraum, Lese- und Schreibsaal), die geschickte Anordnung der Abteilungen, durch die die Käuferin gezwungen wird, an möglichst vielen Auslagen vorbeizukommen und so immer wieder der Versuchung, zu kaufen, ausgesetzt wird.

So wird das „Paradies der Damen“ immer bedeutender, mächtiger, größer. Und an dem Tage, da es den ganzen Häuserblock zwischen vier Straßen bedeckt, erreicht die Tageseinnahme die von Mouret so lange erträumte Höhe von einer Million. „Endlich die Million.“

In Deutschland hat die zum Warenhaus führende Entwicklung erst zwei Jahrzehnte später eingesetzt, sich aber in fast den gleichen Bahnen vollzogen. Es ist deshalb nur natürlich, daß ein Roman wie Margarete Böhmers „W.A.G.M.U.S. (Warenhaus-Aktien-Gesellschaft Müllenmeister und Söhne)“ ähnliche Schilderungen entwirft, wie Zola.

Hier wie dort handelt es sich zunächst um den Kampf des zum Riesen anwachsenden Großen mit den Kleinen. Es war kein Kampf, dem die Absicht zugrunde lag, die Detailgeschäfte, die Handwerker zu erdrücken. Aber der Weg der Warenhäuser kreuzte ihre Bahn; und das Warenhaus war der Stärkere. Der Niedergang der kleinen Geschäfte hatte im ersten Jahrzehnt unseres Jahrhunderts — gerade zu der Zeit, in der Margarete Böhmers Buch entstanden ist — gedroht, zur vollkommenen Vernichtung des Kleinhandels zu führen. Der Umschwung, die Weiterbildung des veralteten kleinen Kramladens zum „wohlassortierten“ Spezialgeschäft, ja geradezu zum Spezialwarenhaus war damals noch nicht die vollendete Tatsache wie heute¹⁾. Während bereits bei Zola ein Kleinhändler glaubte, „der Sieg sei möglich, wenn man in der Nachbarschaft des Warenhauses mehrere Spezialgeschäfte errichten würde, in denen der Kundschaft eine reiche Auswahl geboten würde“ — ein Weg, den der Kleinhandel nachher ja auch wirklich eingeschlagen hat —, schildert Marg. Böhme — nachdem sie uns den Werdegang des Müllenmeisterschen Warenhauses und den Ruin von Handwerkern und Detaillisten, die sich gegen Müllenmeister nicht behaupten können, hat miterleben lassen —, wie der Detailhandel einen anderen Weg des Kampfes einschlägt, indem sich mehrere Spezialgeschäfte, je eines jeder Branche, zu einem genossenschaftlichen Warenhausbetriebe zusammenschließen, den sie „Handelsstätte Berolina“ nennen, und in dem

¹⁾ Göhre sagt über das Wesen des Spezialgeschäftes: „Das Spezialgeschäft beschränkt sich auf den Handel ganz bestimmter Artikel . . . und sein Ehrgeiz ist, in diesen einzelnen Artikeln möglichst jeden, den einfachsten wie raffiniertesten Geschmack zu befriedigen . . . jedes Bedürfnis zu erfüllen, möglichst alle, aber auch alle Sorten, Qualitäten, Größen, Formen usw. einer bestimmten Branche auf Lager zu haben. Der Grundcharakter eines Spezialgeschäfts ist größte Reichhaltigkeit in allen Warensorten einer bestimmten einzelnen Branche; der Grundzug des Warenhauses ist größte Reichhaltigkeit einzelner bestimmter Waren möglichst aller Branchen.“

jeder Genossenschaftler zwar die Miete für seinen Stand bezahlt und seinen Anteil an den allgemeinen Kosten für Licht, Heizung, Reklame usw. trägt, im übrigen aber seine Selbständigkeit beibehält. Dieser Versuch ist bekanntlich gemacht worden, aber gescheitert, wie auch Marg. Böhme ihn scheitern läßt.

Die Kleinhändler sind nur ein Teil der wirtschaftlich Schwachen; die Warenhausangestellten sind es nicht minder. Ihrer Lage räumt Marg. Böhme denn auch einen erheblichen Teil ihres im besten Sinne des Wortes sozialen Romans ein.

Wie man von der Brüstung eines der oberen Geschosse im Warenhause aus die Menschen unten im Lichthofe nicht als Einzelwesen schaut, sondern als bunte, bewegte Masse, nicht als Vielheit, sondern als Einheit, aus der nur wechselnd bald der eine, bald ein anderer Teil auftaucht, um dann wieder zu verschwinden — so beleuchtet Marg. Böhme in kaleidoskopartig wechselnden Bildern Ausschnitte aus dem Leben jetzt dieses, dann jenes Angestellten des „Wagmus“-Betriebes, ohne aber das Geschick des Einzelnen aus der großen Masse, von der er ein Teil ist, herauszulösen. Dadurch bleibt bei der Schilderung all dieser Einzelschicksale das Band der Gemeinsamkeit bestehen; sie alle zusammen ergeben das Schicksal der Warenhausangestelltenschaft.

Über das Verhältnis zwischen dem alten Mühlenmeister, bzw. der Geschäftsleitung und den Angestellten lesen wir: „Seine Angestellten wurden ausreichend entlohnt. Schon lange, ehe eine gesetzliche Regelung der Sonntagsruhe eintrat, hielt er seine Geschäftsräume an Sonn- und Feiertagen geschlossen. Jeder Angestellte der Firma, der andert-halb Jahre im Geschäft tätig war, hatte Anspruch auf mindestens 14 Tage Sommerurlaub, während das volle Gehalt weiterging. Auch trug er sich schon lange mit dem Gedanken, eine Altersversorgung für seine Angestellten in der Art der „Cassés de Prévoyance“ der Pariser Warenhäuser einzuführen.“ Anfänglich erhält jeder Angestellter außer seinem festen Gehalt eine Prämie nach der Höhe seines Verkaufs; diese wird später durch eine Beteiligung am Reingewinn ersetzt. Sie wird, je nach Wunsch, bar ausgezahlt oder in Aktien-Anteilen angelegt. In dieser letzten Form wird das Interesse des Angestellten am Geschäft zwar gesteigert, er würde aber bei einem Zusammenbruch des Unternehmens auf das Empfindlichste und gleich doppelt getroffen werden: Verlust der Stellung und der Ersparnisse. Die Gewinnbeteiligung an sich aber war, als „Wagmus“ erschien, und noch mehr zu Zolas Zeit, der sie auch schon fordert, nur ein schöner Zukunfts-traum.

Ein Gebiet, von dem Zola noch nichts weiß, das Marg. Böhme jedoch bereits behandelt, ist die zu fordernde Schönheit des Warenhausbaues. Der Warenhaus-Zweckbau, Messels großes Geschenk an die deutsche Baukunst, wird im „Wagmus“-Buche gefeiert, findet im „Wagmus“-Bau, dem deutlich A. Wertheims Haus am Leipziger Platz als Vorbild gedient hat, seine literarische Verewigung. Mit den deutschen Warenhausbauten in ihrer Einheitlichkeit

der Anlage und ihrer stilvollen Schönheit läßt sich kein Warenhausgebäude anderer Länder vergleichen; selbst die weltberühmten Pariser Großbasare sind notdürftig umgebaute Mietshäuser, denen man das Stückwerk innen und außen auf Schritt und Tritt anmerkt.

Den Kampf der Kleinen gegen die Großen, den Zola im „Bonheur des Dames“ schildert, den Böhme im „Wagmus“ aufgegriffen hat — hat Max Freund in „Der Warenhauskönig“ fortgeführt. Diesen Kampf, bei dem die menschlichen Sympathien auf seiten der Schwachen sind, die höhere Einsicht aber sich der Erkenntnis nicht zu verschließen vermag, daß der Erfolg auf seiten des Starken sein muß, und daß man, ob man solche Entwicklung nun für gut oder nicht gut hält, mit dem Hinstreben unseres Wirtschaftslebens zum Großbetriebe, zur Zentralisation, zur Vereinigung der Macht an nur wenigen Stellen, als mit etwas Gegebenem sich abzufinden hat. Die Baudu und Bourras können die Entwicklung des „Paradies der Damen“, die Ribbeck und Schiller die des „Wagmus“ so wenig aufhalten, wie die Postkutsche mit der Eisenbahn zu konkurrieren vermochte. Freund also führt diesen Kampf weiter: nicht mehr zwischen Warenhaus und Detailgeschäft, sondern zeitgemäß zwischen Warenhaustrust und Einzelwarenhause. Und dem Einzelwarenhause bleibt nur die Wahl: Verzicht auf Selbständigkeit und Anschluß an den Trust — oder aber, wenn der Inhaber (wie im vorliegenden Falle Otto Stauff, der „Warenhauskönig“) blind genug ist, die Zeit und ihre Zeichen nicht zu verstehen, Vernichtung.

Die Vertrustung der Warenhäuser, die schon Böhme den alten Mühlenmeister ahnen läßt, wird bei Freund also zur Tatsache. Als Vorteil der Vertrustung bezeichnen die Gründer: „Sämtliche Waren würden, soweit wie angängig, in eigener Fabrikation hergestellt. Der Trust würde somit der Erzeuger und zugleich der Verbraucher des größten Teils der Waren sein. Die Folge wäre, daß der Trust die Verkaufspreise im ganzen Lande regulieren würde. Der Konkurrenzkampf würde in Zukunft ganz in Wegfall kommen, da ja die Warenhäuser in den Händen einer einzigen Gesellschaft sein würden. Daß natürlich der Profit ohne jegliche Anstrengungen aufs Höchste gesteigert werden könnte, wäre somit ein ganz natürlicher Vorgang.“

Für die sozialen Nachteile eines Warenhaus-Trustes hat Freund volles Verständnis. „Im Warenhause Stauff wurden die besten Gehälter gezahlt, die Arbeitszeit war noch eine Stunde kürzer, als die übliche, die Ruhepausen länger, kurz und gut, soweit als möglich waren Anordnungen getroffen, den Angestellten, die nach Tausenden zählten, ihre Abhängigkeit nicht so fühlbar zu machen.“ So heißt es zuerst. Dann, nach Gründung des Trustes: „Man bedauerte schon jetzt die dort beschäftigten Angestellten, für die schlechte Zeiten anbrechen würden. Es wäre ja ganz selbstverständlich, daß nunmehr die Bewegungsfreiheit gehemmt würde. Selbst die Gehälter würden sinken, da ja dadurch, daß der ganze Warenhausbetrieb im Lande in die Hände einer einzigen

Gesellschaft gelangte, der freie Wettbewerb gänzlich unterbunden sei.“

Diese Gefahren drängen die Trust-Angestellten dazu, sich zu einer festen Organisation zusammenzuschließen; „nur so würden sie der Macht des Trustes gewachsen sein und einer wirtschaftlichen Krise standhalten können.“ — Bei Neuwahlen zum Parlament, die bald darauf stattfinden, gewinnt die Arbeiterpartei wieder eine große Anzahl Sitze; „von den Handlungsgehilfen, die in hellen Scharen zur Arbeiterpartei kamen, war der übergroße Teil aus den Reihen des Warenhaus-Trustes.“

Und meint man sich nicht in die heutige allerjüngste Zeit versetzt (das Buch ist bereits 1912 erschienen), wenn man liest: „Nicht zum Geringsten war ihr (der Arbeiterpartei) dieser Erfolg ermöglicht worden, weil sie diesmal von einem Teil des Volkes unterstützt worden war, der früher entweder politisch vollständig indifferent gewesen und seine Stimme wahllos der ersten besten Partei gegeben, oder doch die Partei der Arbeiter aufs heftigste bekämpft hatte: Die Handlungsgehilfen und technischen Angestellten.“ Oder: „Dieses Zusammenschmelzen der kapitalistischen Mächte (nämlich die Vertrustung) wäre nur das Vorspiel und bedeute nichts anderes, als ein Schritt dem sozialistischen Endziel näher. Erst würde jedenfalls der jetzige Staat die großen Betriebe monopolisieren, so daß dann die Übernahme glatt von statuen gehen würde, wenn einmal der schöne Tag anbrechen sollte, an dem die sozialistische Gesellschaft die bürgerliche ablösen würde.“ Und an anderer Stelle: „Wie lange noch, und alle Großbetriebe werden verstaatlicht werden.“

Ein Warenhausbuch ganz eigener Art ist „Dämon Berlin“ von Robert Saudek. Mouret, Müllenmeister und Stauff sind Leute von kaufmännischem Geschick, die instinktmäßig fast die richtigen Schritte tun, um ihr Haus emporzubringen, zielbewußte Leute, die ihr Publikum kennen, Leute, deren organisatorisches Geschick mit ihrem Hause wächst. Hans Mühlbrecht, Saudeks Held, dagegen ist das organisatorische Genie, das — obwohl dem Warenhause ganz fernstehend — intuitiv den Geist der Organisation erfaßt hat, sozusagen das wirtschaftliche System aufbaut, das, überprüft und praktisch angewendet, die Organisation zu etwas Vollkommenem macht. Er sieht die wirtschaftlichen Zusammenhänge, die selbst Fachleuten über ihrer täglichen Kleinarbeit nicht klargeworden sind. In einem Wort: er ist einer der ganz Großen, berufen, ein Führer zu sein. Es gelingt ihm durch die Macht seiner Persönlichkeit, schon als Dreißigjähriger Beirat und als solcher eigentlicher Leiter des Warenhauses Brüggemann zu werden. Ueber ein Jahr studiert er dessen Organisation, arbeitet, vergleicht, zieht theoretisch und praktisch die Nutzenanwendung aus seinem großzügigen Plane, den er fix und fertig mitbrachte und immer wieder abändern, verbessern, anpassen zu müssen glaubt. Äußerst anschaulich schildert Saudek den Kampf des Gedankens mit der Sprödigkeit der Tatsachen, Kampf mit Einzelheiten, bei dem die feinste und klügste Idee nichts nützt, wenn es nicht

gelingt, das nächste noch so kleine Hindernis zu überwinden.

An dieser Stelle sollen nicht die einzelnen Erfolge aufgezählt werden, die Mühlbrecht erzielt. An solchen Erfolgen fehlt es auch in den anderen Warenhausbüchern nicht. Aber immer wieder muß darauf hingewiesen werden, wie dieses Buch eine Vergeistigung des Warenhausproblems an sich und in seinen Zusammenhängen mit dem Wirtschaftsleben des Volkes und des Landes ist. (Schluß folgt).

Die Rechtsfragen des Tages.

Der Zug der Zeit geht unzweifelhaft auf eine Vereinheitlichung der Verwaltung in dem neu aufzubauenden Deutschen Reich. Das ist für das Verkehrswesen, die Reichsfinanzverwaltung und das Reichsheer bereits in die Wege geleitet, und auch die Reichsjustizverwaltung soll jetzt in unitarischer Richtung umgewandelt werden. Das bisherige Reichsjustizamt ist zu einem Reichsjustizministerium geworden, und der gegenwärtige Leiter, Dr. Schiffer, hat mit kraftvoller Hand die Führung ergriffen, um auch die Justizverwaltung in seiner Hand zu vereinigen. In einer Ende November abgehaltenen Besprechung der Justizminister der größeren Länder sind über einige wichtige Punkte Vereinbarungen getroffen und es sind die Wege geebnet worden, die zu einer Vereinfachung der Justiz im ganzen Deutschen Reiche führen müssen. Die erste Voraussetzung hierzu ist, daß die Vorbildung der jungen Rechtsbessenen, sowohl auf den Universitäten wie während des praktischen Vorbereitungsdienstes nach einheitlichen Grundsätzen erfolgt. Es bedarf hierzu nicht einmal des Eingreifens der Reichsgesetzgebung, sondern es genügt eine Verständigung unter den Regierungen des Bundes. Die gleichförmige Ausbildung ist vor allen Dingen auch die gegebene Voraussetzung für die von den Rechtsanwälten angestrebte Freizügigkeit für das ganze Deutsche Reich. Diese besteht zurzeit nur innerhalb des Landes, in welchem der Anwalt die große Staatsprüfung, das Assessorexamen, bestanden hat. Mit Rücksicht auf die zahlreichen zur Übersiedelung gezwungenen Anwälte aus den von Deutschland abzutretenden Gebieten, ist die Regelung dieser Frage sehr dringlich.

Die Entwertung des Geldes hat auch für das Rechtsgebiet erhebliche Bedeutung. Die geringere Kaufkraft des Geldes hat zu einer Vervielfachung der Preise und damit zu einer Erhöhung der Streitwerte in bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten geführt. Das ist von großem Einfluß auf die Inanspruchnahme der verschiedenen erstinstanzlichen Gerichte. Das Amtsgericht, das seit 1910 eine Zuständigkeit bis zu 600 Mark besitzt, wird in immer geringerem Maße in Anspruch genommen, während eine große Zahl, insbesondere von kaufmännischen Prozessen, wegen Überschreitung des Höchstwertes von 600 Mark an die Kammern für Handelssachen der Landgerichte gehen. Daraus hat sich eine erhebliche Mehrbelastung ergeben. Zum Ausgleich wird beabsichtigt,

durch eine Novelle zum Gerichtsverfassungsgesetz die amtsgerichtliche Zuständigkeit auf 1200 Mark zu erhöhen. Ein gleicher Vorgang spielt sich hinsichtlich der Zuständigkeit der Gewerbe- und Kaufmannsgerichte ab. Die ersteren sind gegenwärtig bei einem Jahresarbeitsverdienst bis zu 2000, die letzteren bei einem solchen bis zu 5000 Mark zuständig. Die außerordentliche Erhöhung der Gehälter seit der Revolution hat es nun mit sich gebracht, daß nur noch die ganz schlecht besoldeten Gewerbe- und Kaufmannsgehilfen zur Zuständigkeit dieser Sondergerichte gehören. Auch hier soll durch die Gesetzgebung Abhilfe geschaffen werden.

Die Entschädigung der Auslandsdeutschen für Kriegsverlust ist durch eine Bekanntmachung der Reichsregierung vom 15. November 1919 in einen neuen Entwicklungsabschnitt getreten. Gleichzeitig sind Richtlinien für die Gewährung von Vorschüssen, Beihilfen und Unterstützungen für Schäden Deutscher im Ausland aus Anlaß des Krieges aufgestellt worden. Nach Art. 296 des Friedensvertrages können die im Ausland befindlichen deutschen Unternehmungen in den uns feindlich gewesenen Staaten von diesen zur Liquidation gebracht werden. Deutschland ist verpflichtet, die hierfür geschuldeten Entschädigungen an seine Staatsangehörigen zu bezahlen. Hierauf werden „Vorschüsse“ bewilligt. Für Schäden, die deutsche Reichsangehörige im Auslande an ihrem Eigentum in Verfolg von Kriegseignissen erlitten haben, können „Beihilfen“ gewährt werden. Endlich können deutsche Reichsangehörige, die vor dem Kriege ihren Wohnsitz oder dauernden Aufenthalt im Auslande gehabt oder ihren Beruf dort ausgeübt haben, oder die aus Anlaß des Krieges im Ausland wegen ihres Deutschtums interniert worden sind, „Unterstützungen“ empfangen, sofern sie durch den Krieg in bedenkliche wirtschaftliche Bedrängnis geraten sind. Die Anträge auf Gewährung von Vorschüssen, Beihilfen und Unterstützungen sind schriftlich an die als Selbsthilfeorganisationen tätigen Interessenvertretungen der Geschädigten unter Darlegung des Sachverhalts und unter Beifügung von Beweisurkunden, sowie unter Angabe sonstiger Beweismittel zu richten. Als solche Interessenvertretungen zur Entgegennahme und Vorprüfung von Anträgen sind anerkannt der Bund der Auslandsdeutschen, (Berlin W 10, Rauchstr. 23) und der Verband der im Ausland geschädigten Inlandsdeutschen (Berlin W 35, Potsdamerstr. 28). Die Entscheidung über diese Anträge erfolgt durch Spruchkommissionen, deren Sitz und Geschäftsbereich der neu eingesetzte Reichsminister für Wiederaufbau zu bestimmen hat.

An den Handelshochschulen hat seit dem Zurückströmen der Kriegsteilnehmer neues Leben eingesetzt. Die Handelshochschule Berlin wird im Wintersemester 1919/20 von nicht weniger als 4702 Personen besucht. Unter den Hörern befinden sich auffallend viel ältere Persönlichkeiten, die aus den veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen die Folgerung ziehen, daß sie im Kaufmannsberufe ein besseres Fortkommen finden werden als in den ge-

lehrten Berufen und vor allen Dingen beim Militär. Es herrscht durchgängig ein bemerkenswerter Fleiß und ein sehr lebhaftes Streben nach wissenschaftlicher Erkenntnis und Betätigung. Sehr erfreulich wäre es, wenn die Staatsregierung den Studierenden der Handelshochschulen die Möglichkeit gewähren würde, durch die Zulassung der Promotion zum Doktor der Wirtschaftswissenschaften einen Abschluß ihrer Studien nach außen hin sichtbar zu machen, wie dies zugunsten der übrigen Hochschulen, zuletzt der landwirtschaftlichen Hochschulen geschehen ist. Hier ist unzweifelhaft eine dem Abschluß nahe Entwicklung wahrzunehmen.

Nach einem der Nationalversammlung zugegangenen Gesetze sollen die Anwaltsgebühren erhöht werden. Eine solche Erhöhung war bereits 1918 mit etwa 30% durchgesetzt worden. Die Anwälte konnten dabei nicht zurechtkommen und behielten sich mit Sonderabmachungen mit ihren Mandanten, die von den Anwaltsvereinigungen sogar an vielen Orten vorgeschrieben wurden und in der Regel die gesetzlichen Gebühren um 50% erhöhten. Diese Zuschläge waren jedoch auch beim Obsiegen des Mandanten vom Gegner nicht beizutreiben; denn sie beruhten eben nur auf einer Privatvereinbarung zwischen dem Rechtsanwalt und seinem Auftraggeber. Durch die Novelle sollen nun die Teuerungszuschläge von Gesetzes wegen erhöht werden. Die beiden untersten Wertstufen bleiben von dieser neuen Erhöhung frei; die übrigen Stufen steigen von $\frac{4}{10}$ bis $\frac{10}{15}$ für jede Gebühr an. Die einfache Gebühr bei einem 10000 M.-Prozeß wird 128 M. gegen bisher 83.20 M. betragen. Bei einem durchgeführten Prozeß wird man, abgesehen von den Gerichtsgebühren und den Auslagen für die Zeugen und Sachverständigen, sowie von Reisekosten für einen 10000 M.-Prozeß mit Anwaltsgebühren von etwa 800 M. zu rechnen haben. Durch die oben erwähnte Erhöhung der Zuständigkeit der Amtsgerichte von 600 auf 1200 M. wird die Möglichkeit, sich selbst zu vertreten, für jedermann erhöht. Auch dies wird den Kaufleuten ein Antrieb sein, sich Rechtskenntnisse, insbesondere auf den Handelshochschulen, zu erwerben, um die durch die Inanspruchnahme eines Anwalts sich ergebenden Auslagen bei einer Prozeßführung, deren Erstattung bei Unsicherheit des Prozeßgegners vielfach zweifelhaft ist, zu ersparen.

Heilfron.

Rundschau.

Geldmarkt.

Valuta und Ausfuhr. Über dieses Thema, das das Interesse fast der gesamten Welt jetzt in Anspruch nimmt, hat die Zeitschrift „Stahl und Eisen“ (Verein deutscher Eisenhüttenleute, Düsseldorf) eine Rundfrage bei verschiedenen Großindustriellen veranstaltet, deren Antworten in den Nr. 45, 46 u. 47 der genannten Zeitschrift veröffentlicht sind.

Industrie.

Die Zuckerknappheit. Der Krieg hat auf die Rübenzuckererzeugung Europas einen unheilvollen Einfluß ausgeübt. Im Jahre 1913/14 belief sich die Ernte auf 8,35 Millionen Tonnen, während in der vergangenen Saison

nur 3,5 Millionen Tonnen erzielt wurden. Während die Rübenzuckererzeugung in der Kriegszeit enorm zurückgegangen ist, ist in der Rohrzuckerproduktion eine Zunahme von beinahe 2 Millionen Tonnen zu verzeichnen gewesen. Trotzdem genügen die Zuckervorräte der Welt nicht, den großen Bedarf zu decken. Infolge der auf dem europäischen Festlande herrschenden Zuckerknappheit besteht daselbst eine enorme Nachfrage zur Befriedigung des augenblicklichen und zukünftigen Bedarfs, und große Anfuhrten sind erforderlich, um bis zum Eintreffen der neuen Ernte im Oktober den Bedarf zu decken, selbst dann werden die Neuanfuhrten nur einen Teil der Nachfrage befriedigen können. Glücklicherweise sind die Zuckerrohrernten in den tropischen Ländern beträchtlich gesteigert worden. Kuba wird in dieser Saison wahrscheinlich eine Rekordernte von 4 Millionen Tonnen aufweisen, was dem Ertrage der vorigen Saison gegenüber ein Mehr von 600 000 t bedeutet, während die Ernten in anderen Ländern als normal bezeichnet werden können. Den vorliegenden Schätzungen zufolge werden die Vereinigten Staaten in diesem Jahre etwa $\frac{1}{2}$ Million Tonnen raffinierten Zuckers nach Großbritannien, Frankreich und Italien liefern. In den britischen Inseln wird die auf den Kopf der Bevölkerung entfallende Ration im laufenden Jahre voraussichtlich nicht erhöht werden, und die Preise werden im Hinblick auf die in der ganzen Welt erhöhten Herstellungskosten eine nach oben weisende Tendenz an den Tag legen. Die Situation ist insofern eine außergewöhnliche, als unter normalen Verhältnissen die Preise anziehen würden, während sie in England und den Vereinigten Staaten und einigen anderen Ländern durch die vom Staat ausgeübte Kontrolle niedrig gehalten werden. In manchen Ländern weist die Tendenz nach oben, und bevor nicht Vorräte von Rüben- und Rohrzucker in großen Mengen verfügbar werden, ist wenig Hoffnung auf ein Sinken der Preise vorhanden.

Der Umstand, daß die Vereinigten Staaten durch die kürzlich erfolgte Gesetzgebung als Käufer alkoholischer Getränke aus dem Markte ausgeschieden sind, macht sich naturgemäß in der ganzen Welt fühlbar; wenige indessen dürften daran gedacht haben, daß das Alkoholverbot auf die amerikanischen Ausfuhr eines, wenn nicht mehrerer Bedarfsartikel einen einschränkenden Einfluß ausgeübt hat. Dies gilt vor allen Dingen hinsichtlich des Zuckers, nach dem jetzt eine starke Nachfrage besteht, weil nach New Yorker Berichten infolge des verbotenen Alkoholenusses der Konsum von Süßigkeiten enorm zugenommen hat. Daß der Zuckerverbrauch in den Vereinigten Staaten sich auch weiterhin vergrößern wird, mag aus dem Umstande erhellen, daß im Juni d. J. 100 000 t mehr verbraucht wurden als im vorhergehenden Monat, während der Mehrkonsum für Juli auf 150 000 t geschätzt wird. Daß eine Einschränkung der amerikanischen Ausfuhr bereits stattgefunden hat, geht daraus hervor, daß die amerikanische Regierung unter Hinweis auf die bestehende Zuckerknappheit französische Gesuche um Zuckerlieferungen abschlägig beschieden hat; vielleicht ist dieses Verhalten Amerikas teilweise auch darauf zurückzuführen, daß Frankreich, nachdem es sich seinerzeit zum Bezug von durch Amerika kontrolliertem Zucker verpflichtet hatte, später versuchte, sich der eingegangenen Verpflichtung zu entziehen. In Amerika ist man jetzt zu der Überzeugung gekommen, daß die vorzeitige Aufhebung der dem Zuckerverbrauch auferlegten Einschränkungen ein Irrtum war. Damals vertrat man die Ansicht, daß die vorhandenen Bestände zur Deckung des Weltbedarfs genügen würden, während man jetzt hat konstatieren müssen, daß der Verbrauch in der Welt um 172 000 t pro Monat zugenommen hat.

Messen in Deutschland.

Die Messen des Jahres 1920. Im Hinblick auf vielfache Anfragen hat die Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie nachstehend eine Übersicht der bisher bekannt gewordenen Messen des Jahres 1920 zusammengestellt. Die ausländischen Messen sind, soweit sie nicht ausdrücklich die Bezeichnung „international“

tragen, nur der inländischen Beteiligung — also unter Ausschluß des Auslandes — offen.

Länder und Städte	Bezeichnung	Zeit
Berlin (Neue Welt, Hasenheide)	Frühjahrsmesse für Hotel-, Restaurations- u. Küchenbedarf	14. bis 16. April
Berlin	Herbstmesse für Hotel-, Restaurations- u. Küchenbedarf	noch unbestimmt
Breslau	Frühjahrsmesse	25. April bis 1. Mai
Danzig	Frühjahrsmesse	Februar
Danzig	Herbstmesse	noch unbestimmt
Elberfeld	Textilmesse	6. bis 9. Januar
Frankfurt	Frühjahrsmesse	noch unbestimmt
Frankfurt	Herbstmesse	noch unbestimmt
Hamburg	Baumesse	Frühjahr
Köln	Rheinische Musterschau	Februar
Köln	Rheinische Musterschau	Herbst
Königsberg	I. Ostdeutsche Textilmustermesse	Frühjahr
Leipzig	Frühjahrsmesse: a) Allgemeine Mustermesse	29. Febr. b. 6. März
	b) Technische Messe	14. bis 20. März
	Herbstmesse: a) Allgemeine Mustermesse	29. Aug. b. 4. Sept.
	b) Technische Messe	etwa 12. bis 18. September
Stuttgart	Grossisten-Edelmesse	voraussichtl. i. Jan.
Stuttgart	Frühjahrs-Edelmesse (Jugosi)	noch unbestimmt
	Messen im Auslande.	
Belgien		
Antwerpen	Messe	noch unbestimmt
Brüssel	Internationale Messe (unter Ausschluß Deutschl.)	4. bis 21. April
Dänemark		
Fredericia	Dänische Messe	im August
Kopenhagen	Baltische Messe der englisch-amerikanischen Industrie	im Januar
Deutsch-Österreich		
Wien	Internationale Orientmesse	Frühjahr
Finnland		
Helsingfors	Finnländische Messe	dritte Juliwoche
Frankreich		
Bordeaux	Messe	31. März b. 15. Juni
Lille	Internationale Mustermesse (unter Ausschluß Deutschlands)	noch unbestimmt
Lyon	Internationale Frühjahrsmesse (unter Ausschluß Deutschlands)	1. bis 15. März
Lyon	Internationale Herbstmesse (unter Ausschluß Deutschlands)	1. bis 15. Oktober
Metz	Mustermesse	Mai
Paris	XII. Mustermesse	10. bis 25. Mai
Großbritannien		
Birmingham	Britische Messe, amtliche Veranstaltung, nach Industriezweigen getrennt	23. Febr. b. 5. März
Glasgow	Britische Messe, amtliche Veranstaltung, nach Industriezweigen getrennt	23. Febr. b. 5. März
London	Britische Messe, amtliche Veranstaltung, nach Industriezweigen getrennt	23. Febr. b. 5. März
London	Internationale Messe (privat)	16. bis 26. März
Holland		
Utrecht	IV. Niederländische Messe	23. Febr. b. 6. März
Italien		
Mailand	Italienische Mustermesse	noch unbestimmt

Länder und Städte	Bezeichnung	Zeit
Padua	Italienische Messe . . .	Frühjahr
Venedig	Italienische Messe . . .	29. Mai b. 12. Juni
Norwegen		
Kristiania	Norwegische Warenmesse	August
Rumänien		
Bukarest	Internationale Textilwarenmesse	Frühjahr
Schweden		
Gävle	Ingenieurmesse	noch unbestimmt
Gotenburg	Schwedische Messe . . .	im Juli
Malmö	Südschwedische Messe . .	im Juli
Sundsvall	Nordschwedische Messe .	21. bis 27. Juni
Schweiz		
Basel	Schweizerische Mustermesse	15. bis 28. April
Genf	Schweizerische Mustermesse für Uhren- und Bijouterie-Industrie . .	11. bis 25. Juli
Spanien		
Barcelona	Internationale Mustermesse	Frühjahr
Tschecho-Slowakei		
Prag	Messe	noch unbestimmt
Reichenberg	Messe (international) . .	Frühjahr
Asien		
Bandoeng	Messe auf Java (beschränkt international)	Mai
Tokio	Japanische Messe	März

Vorstehende Übersicht zeigt, daß die Zersplitterung des deutschen Messewesens im nächsten Jahr eine Entwicklung zu nehmen droht, die, mag man sich gegenüber der einzelnen Veranstaltung stellen, wie man will, gerade unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen Verhältnissen zu einer unerträglichen Belastung der Industrie ausarten muß. Werden doch, da auch Breslau voraussichtlich seine Messe zweimal durchführen will, unter Einrechnung von Danzig nicht weniger als zehn deutsche Allgemeinmessen geplant, die sich alle an weite Teile der gesamtdeutschen Industrie wenden. Jüngst ist auch noch in Magdeburg der Gedanke einer dortigen Messe erörtert worden. Die Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie hat sich zunächst mit dem Deutschen Städtetag in Verbindung gesetzt, um diesen zu einer mäßigenden Einwirkung auf die Stadtverwaltungen zu veranlassen. Die Kommission hat ferner versucht, zwischen den Messeleitungen in Frankfurt a. M. und Köln eine Verständigung herbeizuführen, derart, daß jede dieser beiden Städte in jedem Jahr wenigstens nur einmal eine Messe durchführen möge. Es ist dringend zu wünschen, daß diese Anregung, zu der die Kommission durch heftige Klagen aus der Industrie, auch Westdeutschlands, veranlaßt worden ist, bei den maßgebenden Stellen der beiden Städte Gehör finde.

Vermischtes.

Unter der Überschrift „Kaufmann“ bringt die „Neue Zürcher Zeitung“ einen Artikel, der nicht nur für die Schweiz, sondern insbesondere auch für unsere jetzigen Verhältnisse im Kaufmannsleben bezeichnend ist. Sie schreibt:

Was ist ein Kaufmann? Diese Frage drängte sich jedem auf, der den Schwurgerichtsverhandlungen in Winterthur in den letzten Tagen beiwohnen konnte, und oft mußte sich ein richtiger Kaufmann dieser Bezeichnung beinahe schämen. Im besonderen Maße war dies der Fall im Prozeß gegen Franz Szell. Jeder Zeuge, welcher auftrat, nannte sich „Kaufmann“. Als welche Sorte Kaufmann er sich dann nachher entpuppte, ist allerdings eine Sache für sich. Unter allen Umständen aber hinterließ gerade dieser Prozeß den Eindruck, daß sowohl unsere Behörden als auch Banken, Handel und Industrie in dieser Beziehung außerordentlich vorsichtig sein sollten, sowohl in der Bezeichnung der betreffenden Leute als Kaufleute, sowie auch hinsichtlich des Verkehrs und Umganges mit diesen Personen. Es wirkte beschämend, daß Leute, bei welchen man annehmen sollte, daß sie auf

ihren Namen etwas halten, es nicht unter ihrer Würde fanden, mit Individuen in Geschäftsverbindung zu treten, die sowohl in moralischer als geschäftlicher Hinsicht niemals Gewähr boten für einen legalen und anständigen Geschäftsverkehr. Hätten alle wirklich anständigen Firmen darauf gehalten, nur mit einwandfreien Personen zu verkehren, so wären unbedingt viele geschäftliche Unregelmäßigkeiten, oder sagen wir offen heraus Betrugsmöglichkeiten, ausgeschlossen gewesen. Es sollte sich jede anständige Firma darüber klar sein, daß ein Verkehr mit zweifelhaften Leuten diesen schon die Möglichkeit gibt, gestützt auf diesen Verkehr andere zum Teil unerfahrene Menschen zu Transaktionen und Spekulationen zu verleiten, über deren Natur sich die einzelnen nicht mehr klar waren. Der Angeklagte Szell z. B. produzierte Akkreditive von erstklassigen Banken gestützt, auf welche er andere Leute zu Geschäften veranlaßte, welchen unbedingt eine betrügerische Absicht zugrunde lag. Ein Zeuge führte auf seinem Briefkopf als Bankverbindung drei erstklassige Banken von Zürich auf. Es war offenbar diese Reklame, welche es ihm ermöglichte, geschäftliche Transaktionen auszuführen, die absolut im Widerspruch zu den Landesinteressen standen. Das Schieber- und Wuchergeschäft wurde durch die Möglichkeit der Bezeichnung der Bankverbindung gefördert. Unzweifelhaft sind diese Großbanken mit der Angabe: „Bankverbindung so und so“ nicht einverstanden; aber es wäre Pflicht gewesen, durch sofortigen Geschäftsabbruch und Aufforderung den Briefkopf zu ändern, solche Reklame zu unterbinden. Es machte einen betrübenden Eindruck als ein verurteilter Zeuge, ehemaliger Leiter der Warenabteilung der Bank für Handel und Industrie, Zeugnis ablegen mußte, daß jede Warengattung in das Operationsgebiet dieser Warenabteilung fiel. Der Zeuge, der hauptsächlich oder sogar nur durch Gewinnbeteiligung an den Transaktionen entschädigt wurde, ist von allen Anwesenden bedauert worden und jedermann wünschte, daß die genannte Bank sich auf dasjenige Geschäft beschränken möchte, das im Rahmen eines Bankgeschäftes zulässig ist. Daß sie von einem Szell Offerten entgegennahm und Gegenofferten machten, ist an und für sich infolge der Prozesse dieser Bank nichts Unerwartetes, aber die Tatsache an und für sich verdient tiefer gehängt zu werden. Als Zeugen kamen weiterhin in Frage Leute von 19 Jahren und aufwärts, die zum Teil kaufmännische Lehren gemacht hatten, zum Teil nicht, aber ein jeder nannte sich Kaufmann, trotzdem sich die meisten der Tragweite ihrer Handlungen kaum bewußt waren; aber es war viel leichter und angenehmer, im Kaffeehaus über Geschäfte zu schwatzen, als im Bureau als Angestellter ehrlich und redlich sein Brot zu verdienen.

Der Krieg ist vorbei. Wir gehen schweren wirtschaftlichen Zeiten entgegen und es ist ein absolutes Erfordernis, daß mit diesen zweifelhaften Existenzen, welche sich den Namen „Kaufmann“ beilegen, aufgeräumt wird. Wir müssen Firmen, die solche Leute, sei es durch Bankverkehr oder selbst nur durch Offerten unterstützen, für die moralischen Folgen mitverantwortlich erklären. Der Fall Szell steht nicht allein da in dieser Schwurgerichtsperiode, und unsere Bemerkungen beziehen sich auch auf andere Prozeßverhandlungen; aber sicher ist, daß ein ehrlicher Kaufmann sich seines Berufes oft schämen mußte beim Auftreten der Angeklagten und Zeugen und bei Bekanntgabe ihres Berufes. Es wird Pflicht der interessierten Handelskreise sein, dafür zu sorgen, daß der Titel Kaufmann nur von solchen Leuten beansprucht werden kann, die eine gewisse Gewähr dafür bieten, daß ihren Handlungen reelle Unterlagen zur Verfügung stehen.

Betriebswissenschaftliche Sitzung im Reichsarbeitsministerium. Am 30. September fand im Reichsarbeitsministerium eine Sitzung über die Ausnützung der betriebswissenschaftlichen Forschung für die Praxis statt, an der alle in Frage kommenden Stellen des Reichs teilnahmen. Auf Grund der stattgefundenen Besprechung wurde dem Reichsarbeitsminister anheimgestellt, einen vorbereitenden Ausschuß zu berufen, dem die weitere Durchführung der Angelegenheit übertragen sein sollte.

Durch Rundschreiben vom 14. Okt. wurden vom Reichsarbeitsministerium in den vorbereitenden Ausschuss berufen:

1. Prof. Dr. H. Nicklisch,
2. Geh. Reg.-Rat Prof. Wallichs,
3. Geh. Hofrat Universitätsprof. Dr. Gothein,
4. Dr. Brahn,
5. Dr. Riedel,
6. Dr. Poppelreuter,
7. Dr. Leedorf,
8. Reg.-Rat Götz.

Dieser vorbereitende Ausschuss trat dann am 29. Oktober zu einer Sitzung zusammen, um die Organisation der zu bildenden Arbeitsgemeinschaft vorzunehmen. Das Ergebnis dieser Besprechung ist, daß Dr. Brahn, Prof. Dr. Nicklisch und Dr. Poppelreuter zusammen mit dem Ausschuss für wirtschaftliche Fertigung und dem Reichsarbeitsministerium bis zur nächsten Sitzung des vorbereitenden Ausschusses Vorschläge über die endgültige Organisation der Arbeitsgemeinschaft auszuarbeiten beauftragt wurden.

Hochschulnachrichten.

Handelshochschule Mannheim. Als Nachfolger des fallenen beauftragten Dozenten Dr. K. Juckenburg wurde Dr. Fr. Grünholz, bisher Abteilungsvorsteher am Betriebswissenschaftlichen Institut, zum beauftragten Dozenten für Handelswissenschaften ernannt.

Ein Institut für Psychologie und Pädagogik wird unter der Leitung von Prof. Dr. W. Peters an der Handels-Hochschule Mannheim eingerichtet. Die hauptsächlichsten Arbeitsgebiete des neuen Instituts sind: die psychologische Erforschung der menschlichen Arbeit im ganzen Umfang (nicht etwa einseitige Taylor-Untersuchungen) und die psychologische Erforschung der Begabungen und der geistigen Entwicklung des normalen und abnormen Kindes. Neben der Forschungs- und Lehrtätigkeit wird das Institut psychologische und psychologisch-pädagogische Individualitätsprüfungen, Intelligenz- und Begabungsprüfungen für praktische Zwecke im Dienst der öffentlichen Wohlfahrt vornehmen. Es wird auch eine psychologisch-pädagogische Beratungsstelle für Lehrer aller Kategorien einrichten.

An der Handels-Hochschule Mannheim sind im Winter-Semester 1919/20 eingeschrieben 447 Studierende (gegen 419 im vorigen Semester und 195 im letzten Friedens-Semester), 1308 Hospitanten (660), 750 (416) Hörer einschl. der Besucher einer öffentlich unentgeltlichen Vorlesung. Neu aufgenommen wurden 148 Studierende, abgegangen sind 122. Unter den Studierenden befinden sich noch 38 Kriegsurlauber (größtenteils in Gefangenschaft befindliche Studierende) und 19 Damen. Die Zahl der Hospitanten und Hörer und der ortsanwesenden Studierenden hat sich im Winter-Semester 1919/20 auf 2422 erhöht. Sie betrug im letzten Sommer-Semester 1397 und im letzten Winter-Semester 1100.

Handels-Hochschule zu Leipzig. Die Immatrikulationen für das Winter-Semester 1919/20 sind seit Anfang November geschlossen. Es sind 205 Studierende neu aufgenommen worden, außerdem 95 Hörer (meist Studierende an der Universität) und 6 Teilnehmer an dem wieder eröffneten Bücherrevisorenkurs. Die Zahl der anwesenden Studierenden beträgt zurzeit 640, die höchste bis jetzt an der Handels-Hochschule erreichte Frequenzziffer. Unter den Neuaufgenommenen sind 64 Reichsausländer, fast durchweg Deutsch-Österreicher und Deutsch-Böhmen.

Die Prüfungen haben unter dem Vorsitz des Herrn Geheimen Regierungsrats Meusel zu Beginn des Semesters stattgefunden. An der Diplomprüfung für Kaufleute waren 18 Prüflinge beteiligt (14 Inländer und 4 Ausländer), die alle die Prüfung bestanden haben. Die Handelslehrerprüfung haben 6 Inländer, darunter 1 Dame, abgelegt und bestanden.

Die Sprechstunden des Studiendirektors sind in diesem Semester auf Dienstag, Mittwoch und Freitag von 11 bis 12 Uhr festgesetzt.

An der Handels-Hochschule Berlin wird in der Zeit vom 11. Dezember bis Ende Januar innerhalb der „Kurse

für internationalen Wirtschaftsbetrieb“ ein Kursus über China abgehalten, der in Zusammenarbeit mit dem Deutsch-Chinesischen Verbands in Berlin veranstaltet wird. In dem Kurse werden von erstklassigen Fachleuten Vorträge über die folgenden Themata gehalten: Volkswirtschaft im allgemeinen und Wirtschaftspolitik — Kulturpropaganda — Presse und geschäftliche Propaganda — Verfassung, Verwaltung einschl. Rechtspflege, Politik und Fremdensiedlung — Verkehrswesen (Binnen- und Seeverkehr) — Finanzwirtschaft — Geldwesen — Geschäftliche Organisation (Comprador usw.) — Das Bankgeschäft in China — Bergbau und industrielle Entwicklung — Landwirtschaft und Handel mit landwirtschaftlichen Produkten mit besonderer Berücksichtigung von Tee — Seidengewinnung und Handel mit Seide und Seidenwaren — Einfuhrhandel nach China.

An jeden Vortrag schließt sich eine Diskussion.

Die Vorträge sind allgemein zugänglich und finden jeden Donnerstag und Freitag von 7 bis 9 Uhr abends in der Aula der Handels-Hochschule, Berlin C2, Spandauer Strasse 1, statt. Karten zu 10 Mk. für den ganzen Kursus und zu 2 Mk. für jeden Vortragsabend sowie ausführliche Programme werden an der Kasse der Handels-Hochschule ausgegeben.

Literatur-Übersicht.

November.

Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle.)

Anstellungsverhältnis — Verordnung über die Einstellung und Entlassung von Arbeitern und Angestellten während der Zeit der wirtschaftl. Demobilmachung, vom 3. 9. 1919 erläutert von *Amtsrichter Krauß*, Stuttgart 1920, W. Kohlhammer. kl. 8°. 96 S. M. 3.60.

Finanzgesundheit aus Währungsnot, von *Reg.-Rat Dr. Rudolf Dalberg*, Berlin 1920, Carl Heymann. 8°. VIII. und 103 S. M. 6.50.

Maschinenschreiben — *Paulmann L.*, Methodisch geordneter Übungsstoff nebst Anleitungen für den Maschinenschreibunterricht. 2. Auflage. Hannover 1918, Hahnsche Buchhlg. 8°. 56 S. M. 1.20.

Reichsverfassung, Handausgabe der, vom 11. 8. 1919, von *Dr. Fr. Poetzsch*. Berlin 1919, O. Liebmann. 8°. 148 S. geh. 5.50, geb. 6.50.

Sprachen — *Straßberger, A.*, Französ. Sprachschule zum Gebrauche f. Handels- u. gewerblich. Fachschulen, sowie zum Selbstunterricht. I. Jahreskursus, Anastat. Neudruck der 4. unverändert. Aufl. Frankenberg 1919, Rossberg. 8°. 104 S. kart. M. 3.60.

Versicherungswesen — *Stier-Somlo, Dr. jur. Fritz*, Rechtsfragen zur Monopolisierung des —, Stuttgart 1920, W. Kohlhammer. 8°. VI und 59 S. M. 4.—.

Wechsel — *Klausing, Dr. jur. Friedr.*, Zahlung durch — und Scheck. Marburg 1919, R. G. Elwert. 8°. 511 S. M. 36.—.

Zeitschriften.

Anilinnilliarde — *Plutus XVI*, 43/44.

Ausfuhrversicherung — Von *Rechtsanwalt Dr. Luria*. Zeitschr. f. d. ges. Versicherungs-Wissensch. 1919, Oktober.

Australien — Deutsche in Australien. Weltwirtschaft IX, 10.

Bankverein — Wie haben die Berliner Großbanken diesmal gearbeitet. Intern. Volksw. XXX, 6.

Bilanzen — Kabelfabrik und Drahtindustrie A.-G. Die Bilanzen XII, 5.

— *Rossitzer Bergbau A.-G. Bränn.* Die Bilanzen XII, 5.

Belgien — Zur Finanz- und Wirtschaftslage Belgiens. Intern. Volksw. XXX, 6.

Betriebsrat — *Dove, H.*, Zur Delegation von Betriebsratsmitgliedern in den Aufsichtsrat. Bank-Archiv XIX, 3.

Börse — *Schiff*, Die Zukunft der Berliner Börse. Bank-Archiv XIX, 3.

Deutsch-Österreich — Die Finanzpolitik Deutsch-Österreichs. Österr. Volkswirt XII, 5.

England — *Schippel, Max*, Die Verstaatlichung der Kohlenproduktion in England. Sozialpolit. Monatsh. 1919, 21/22.

Englische Außenhandelsbank — Zutrauen, F., British Trade Corporation. Plutus XII, 43/44.
Französische Bestellungen in Deutschland — Von F. Zutrauen. Voss. Zeitg. 15. X.
Geschäft und Wohlfahrtspflege — Von P. Frank. Plutus XVI, 43/44.
Handelskrieg, der englisch-deutsche — Von E. D. Morel. Weltwirtschaft IX, 10.
Handlungsgehilfen-Romane — Ein Überblick über die deutsche Literatur von Soll und Haben bis zur Gegenwart. Von Walter Wolf. Zeitschr. f. handelswiss. Forschg. 1919, 7/8.
Handschriften-Untersuchung — Lindekam, O., Die Untersuchung unlesbar gemachter Schriften mit chemischen Mitteln. Zeitschr. f. handelsw. Forschg. 1919, 7/8.
Lohnformen, Neue — Österr. Volksw. XII, 5.
Montankonzerne — Deutsch-Luxemburg. Intern. Volkswirt XXX, 5.
Organisationstätigkeit, die, deutscher Arbeiter im Auslande. (Aus der Geschichte des deutschen Gewerkschaftskartells in Paris.) Von P. Riebke. Weltwirtschaft IX, 10.
Österreich-Ungarische Notenschuld, die, im Friedensvertrag. Von Dr. Alfr. Meyer. Bank-Archiv XIX, 3.
Prämienanleihe — Reichssparspiel. Plutus XVI, 43/44.
Räteproblem — Dr. Toni Kassowitz, Das wirtschaftl. Räteproblem. Österr. Volkswirt XII, 5.
Reichsabgabenordnung — Görres, Dr., Zum § 5 des Entwurfs einer Reichsabgabenordnung. Bank-Archiv XIX, 3.
 — By, Dr. Rud., Zur Frage der Steuerumgehung im

Entwurfs der Reichsabgabenordnung. Bank-Archiv XIX, 3.
Reichsnotopfer — Von Geh. Komm.-Rat M. Steinthal. Tag 10. u. 11. X.
 — Nach der 2. Lesung der Reichsnotopfervorlage XIX, 3.
Staatswirtschaft — Dr. Gustav Stolper, Probleme der Staatswirtschaft. IV. Die Staatsschuld. Österr. Volksw. XII, 5.
Südamerika — Deutsche Geschäftstätigkeit in Südamerika trotz des Krieges. Von E. Trott-Helge. Weltwirtschaft IX, 10.
Überseeverkehr — Seifert, Reg.-R. A., Wien, Der künftige Überseeverkehr Deutsch-Österreichs und Ungarns. Weltwirtschaft IX, 10.
Valuta — Die Berechnung der Exportverkäufe. Von M. Cohn. Plutus XVI, 43/44.
Valuta-Kredit — Berliner Börsen-Courier 4. X.
Valuta und Wettbewerb — Frankf. Zeitg. 3. X.

Druckfehlerberichtigung.

Im vorigen Hefte unserer Zeitschrift (Novemberheft) ist leider ein sinnstörender Druckfehler stehen geblieben. Der Titel des Aufsatzes von Dr. Hartwig (S. 164) heißt richtig: „Deutsche Messen und Wiedererschließung des Weltmarktes“.

Geschäftliche Mitteilung.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Firmen Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart und G. A. Gloeckner in Leipzig bei, die wir der Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Str. 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. **BEZUGSPREIS:** Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M. 6.—, ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. 1/4 Seite M. 350.—, 1/2 Seite M. 175.—, 3/4 Seite M. 87.50, 1/2 Seite M. 43.75. Beilagen nach Übereinkunft.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH-UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR U. O. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE, PROF. AN DER KONSULAKADEMIE U. HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER VERLAGS- UND HANDELSDRUCKEREI HUGO SCHNEIDER, STUTTGART, CALWER STR. 35.

DER WELTMARKT MITTEILUNGEN DER GESELLSCHAFT FÜR WARENKUNDE E.V. IN HAMBURG

Der Weltmarkt erscheint während des Krieges zweimal monatlich und bringt warenkundliche Aufsätze neben Berichten aus allen Welthandelsgebieten

Monatliche Beilage:
Verwaltungs- u. Absatztechnik

Bezugspreis einschl. Beilage
halbjährlich 10 Mark, unter Kreuzband
12 Mark, in Deutsch-Oesterreich, Sukzessions-Staaten u. Ungarn 25 Kronen,
für das übrige Ausland 20 Mark

V E R L A G :
J.C. KÖNIG & EBHARDT, HANNOVER

Umsatzsteuergesetz vom 26. Juli 1918

mit den Ausführungsbestimmungen des Bundesrats
unter Berücksichtigung der preussischen und bayerischen
Vollzugsvorschriften erläutert von
DR. CARL BECHER, BERLIN
VIII, 236 Seiten
geb. M 7.50 (dazu 25 % Verlags-Teuerungszuschlag)

Siehe, Archiv für Rechtspflege XIV, Jg. Nach dem Vorwort soll das Buch die Erfahrungen des Verfassers als Dezernenten der Umsatzsteuerstelle des Magistrats von Berlin wiedergeben und somit aus der Praxis für die Praxis geschrieben sein. Diese Voraussage erscheint namentlich durch die Anführung zahlreicher verständlicher Beispiele erfüllt. Aber auch der vom Verfasser bescheiden angekündigte Versuch der wissenschaftlichen Erörterung einiger Hauptfragen muss als glücklich bezeichnet werden, wie schon die Darlegung des Unterschieds zwischen USt. und WUStemp. in der Einleitung vermuten liess. Auch die bisherige Rechtsprechung ist berücksichtigt. Die Abgrenzung der Luxusgegenstände ist durch gesonderten Abdruck der einschlägigen Ausführungsbestimmungen im Text hervorgehoben. Von Vollzugsvorschriften sind nur die der preussischen Notverordnung vom 1. August 1918 wiedergegeben. Im übrigen erleichtern ein systematisches Inhaltsverzeichnis und ein alphabetisches Sachregister am Anfang und Schluss den Gebrauch des Buches auch für den Laien, dem auch der Abdruck der amtlichen Muster für Lager- und Steuerbuch förderlich sein wird.

Bezirksamtsassessor Spitzauer in der Zeitschrift für Rechtspflege in Bayern. Der ganze Inhalt des Werkes, mit seinen zahlreichen, dem täglichen Geschäftsleben und den nicht immer einfach gelagerten besonderen Verhältnissen der Kriegswirtschaft entnommenen Beispielen liess uns auch ohne den einschlägigen Hinweis des Verfassers im Vorwort erkennen, dass das Buch aus der Praxis entstanden sein muss. Es rechtfertigt aber auch die Bestimmung „für die Praxis“. Dabei begnügt sich der Verfasser keineswegs, im Einzelfalle die ihm richtig erscheinende Lösung zu geben. Er schürft vielmehr in die Tiefe und geht den da und dort sich ergebenden Zweifelsfragen an der Hand der Gesetzgebungsmaterialien mit scharfsinnigen Untersuchungen und unter Anwendung aller juristischen Auslegungsbefehle auf den Grund. Seine Arbeit ist daher — wie für den Geschäftsmann — so auch für den Juristen, der sich über die Einzelfragen eingehend unterrichten will, eine reiche Fundgrube. Möge dem Verfasser der verdiente Erfolg nicht versagt bleiben.

J. SCHWEITZER VERLAG (Arthur Sellier)
MÜNCHEN • BERLIN • LEIPZIG

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Mannheim; Reg. Rat Dr. GEORG OBST, a. o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Direktor und o. Prof. d. Exportakademie Wien.

HEFT 10

STUTTGART · JANUAR 1920

12. JAHRG.

Die Typisierung im Warenhandel.

Von Franz Findeisen, Frankfurt a. M.

Eine Welt ist eingestürzt! Die Idealisten haben bittere Enttäuschungen erlebt, aber auch die Realisten sahen ihre Pläne und Erwartungen nicht erfüllt. Ein Zustand hat sich herausgebildet, der auch manch nüchtern Denkenden an den Rand der Verzweiflung bringt. Wir haben ja nicht nur den politischen und den Handelskrieg verloren, wir haben nicht nur erlebt, daß alle Theorien und Voraussetzungen an der harten Wirklichkeit zuschanden wurden und daß unsere wirtschaftlichen Kenntnisse und Erfahrungen, die ehemals kaum der Ergänzung noch fähig schienen, sich als völlig unzulänglich erwiesen. Wir erlebten und erleben ja auch den großen wirtschaftlichen Zusammenbruch. Die Wirtschaftsfragen sind es in erster Linie, welche vor allen anderen heute das deutsche Volk bewegen. Die besten Köpfe suchen nach dem „Wie“, welches uns aus dem wirtschaftlichen Chaos herausführt. Jeder hat sich davon überzeugt, daß wir nicht dort munter fortfahren können, wo uns der Krieg 1914 aufhören ließ. Handel und Industrie müssen neue Methoden suchen, um den Weg zur Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt und zum alten Aufstieg wieder zu finden. Erfolg versprechende Mittel müssen rücksichtslos angewendet werden. Aussichtsvolle Erfahrungen sind weiter auszubauen und mit den alten bequemen Geschäfts- und Handelsgewohnheiten ist sehr oft gründlich aufzuräumen. Die übermäßige Verteuerung der Rohstoffe erfordert größte Sparsamkeit. Wir können uns nicht mehr den Luxus erlauben, für jedes Automobil den speziellen kleinen Wünschen des Auftraggebers entsprechend, jede Lokomotive anders wie die vorangehende, jedes Schiff unterscheidend von anderen zu bauen. Die serienweise Anfertigung ist heute die Grundbedingung für ökonomische industrielle Tätigkeit geworden.

Wir folgen hierin den Amerikanern, welche zuerst die Bedeutung der Normalisierung für den Fabrikbetrieb erkannten und sie durchführten. Die Fabrik ist ja für die massenhafte Herstellung gleicher Produkte besonders geeignet und zu diesem Zwecke oft geschaffen worden. Immerhin war sie aber sehr wohl in der Lage, individualisierte Arbeit zu leisten, für den Markt zu arbeiten und besonderen Wünschen der Abnehmer Rechnung zu tragen. Von dieser Vielseitigkeit des Fabriksystems hat ja auch die deutsche Industrie ausgiebig Gebrauch gemacht. Ihre bedeutenden Erfolge verdankte sie vor dem Krieg nachweisbar jener Anpassungsfähigkeit des Fabriksystems. Sie hat in umfangreicher Weise auf Einzelbestellungen gearbeitet und individualisierte Arbeit geleistet.

Die scharfe Konkurrenz drängte aber auch bei uns schon vor 1914 mehr und mehr den Fabrikanten dazu seine Unternehmung auf den Massenbedarf einer bestimmten Ware einzustellen durch die Notwendigkeit arbeitssparender industrieller Technik¹⁾. Diese Bedingung muß heute unter allen Umständen erfüllt werden, wenn die Fabrik leistungsfähig bleiben will. Dadurch wird nun der Produktionsgang in eine ganz bestimmte Bahn geleitet. Massenproduktion und Maschinenarbeit werden voneinander abhängig. Weiter wird in ausgedehntester Weise die Einführung und Verbreitung von Spezialmaschinen herbeigeführt. Nur die Spezialmaschine kann unter bestmöglicher Ausnutzung teurer Arbeitskräfte schnelle Massenproduktion leisten. Die Universalmaschine, welche sich der menschlichen Hand mehr nähert, hat auch deren Nachteile. Sie arbeitet zu langsam. Bei der Spezialmaschine

¹⁾ Archiv für exakte Wirtschaftsforschung, 1915, 7. Band, 1. Heft behandelt eingehend das Problem der Normalisierung der Industrie. Ebenso hat der Verein deutscher Ingenieure der Normalisierung seine Aufmerksamkeit zugewendet und eine Reihe hervorragender Arbeiten veranlaßt.

hingegen kann die Schnelligkeit der Leistung bedeutend gesteigert werden. Die Spezialmaschine ist so die Voraussetzung für den Massenbedarf. Auf der anderen Seite ermöglicht aber auch erst der Massenbedarf die vollständige Ausnutzung der Spezialmaschine. Früher wurden in jeder Fabrik zumeist eine Anzahl Fabrikate hergestellt, die nur in geringem Maße sich voneinander unterscheiden. Zur Beseitigung solcher geringer Unterschiede drängt die Spezialmaschine ohne weiteres. Damit entstanden von selbst zuerst Einheits-Muster für Fabrikate mit geringen Abweichungen, ohne daß dem Fabrikanten zunächst der große privatwirtschaftliche Vorteil der Massenproduktion von Einheitswaren noch so recht sichtbar geworden war. Das Streben, vorhandene Spezialmaschinen besser auszunutzen, gab also in diesem Fall den Anstoß zur Vereinheitlichung. Die Entwicklung ging weiter und ließ die Vorteile solcher Arbeitsteilung immer deutlicher erkennen. Die scharfe Konkurrenz zwang den Unternehmer zu immer weiter gehenden Spezialisierungen. Er wurde nicht nur gezwungen einheitliche Muster innerhalb jeder Warengattung herzustellen, sondern er sah sich auch genötigt unter der Mehrzahl von Warengattungen, die er früher anfertigte, eine Auswahl zu treffen und seinen Betrieb nur noch auf die Herstellung einiger weniger mitunter sogar auf eine einzige Warengattung zu beschränken, deren Fabrikation durch immer weitere Zerlegung des Arbeitsprozesses nur durch Spezialmaschinen unter möglichst vollkommener Ausschaltung der menschlichen Arbeit erfolgte. Auf diese Weise zerfielen ganze Industriezweige von selbst. Es entstanden einzelne Fabrikationsgruppen, die für den Massenbedarf eines immer gleichbleibenden Produktes arbeiteten und die ihre Produktion mit Spezialmaschinen vorteilhaft gestalteten.

Auf diese Weise wurden die „Normen“ in der Fabrik geschaffen. Solche Normen sind also Waren, die sich nicht nur in bezug auf das Produkt selbst, sondern auch in Hinsicht auf den Arbeitsprozeß einander gleichbleiben. Solche Waren mußten natürlich in der Lage sein, die vorhandenen Bedürfnisse in genügender und zweckmäßiger Weise zu befriedigen. Sie waren es ja ohne weiteres, da sie ja aus den Bedürfnissen hervorgegangen waren. Im Laufe der Zeit entwickelten sich solche Normen immer mehr zu Einheitswaren, indem sie den Handel und vor allem den Konsum sehr oft ganz unbemerkt derart daran gewöhnten, daß dieser Waren, welche von den Normen abweichen, zurückwies und sogar als minderwertig betrachtete. Die Einheitsware wurde so zur alleinigen Ware und erhielt die Gattungsbezeichnung. Die Normen der Produktion wurden so zu Typen des Handels und zu solchen des Konsums.

Konsum und Handel, welche früher kaum eine Ware kauften, ohne sie vorher besichtigt zu haben, sind nun in der Lage bloß nach der Type, dem Muster ihre Bestellung aufzugeben. Die denkbar vollkommenste Form dieser Typisierung ist jener Zustand, daß alle Konsumenten für eine Warengattung

nur eine einzige Norm verwenden. Wenn z. B. die Verbraucher von Malzkaffee nur Kathrein's Malzkaffee konsumieren, dann ist Kathrein's Malzkaffee zur alleinigen Einheitsware geworden. Soweit ist nun die Entwicklung noch nicht geschritten, wenn sie auch in einzelnen Warengruppen dieses Ziel nahezu erreicht hat. Wurde doch der Bedarf Deutschlands an Petroleum vor dem Krieg bis auf einen verhältnismäßig geringen Bruchteil vom amerikanischen Petroleumtrust mit „standard white“ gedeckt. Die alleinige Einheitsware macht auch den Kauf gegen Muster unnötig. Man kauft einfach Petroleum und erhält so die allein noch gehandelte, allgemein als gut und zweckmäßig erkannte Type. Dieses Ideal ist in einigen Zweigen des Warenhandels nahezu erreicht, in den meisten jedoch sind erst die Anfänge hierzu zu verspüren.

Der Großhandelsverkehr der Leipziger Messen zeigt uns in seiner geschichtlichen Entwicklung ganz besonders diese Erscheinung. In früheren Jahrhunderten zogen die Fabrikanten mit ihren Waren zur Leipziger Messe, verkauften ihre Produkte und lieferten sie sogleich an Ort und Stelle. Die Käufer prüften gewissenhaft jede einzelne Ware der vielen Fabrikanten, die erschienen waren. Jedes Stück Tuch war ja nicht nur bei den verschiedenen Fabrikanten, sondern selbst bei demselben Erzeuger anders als das andere. Das geeignetste wurde herausgesucht, erstanden und gleich mitgenommen. Wie beim Tuch, so war es auch bei den anderen Waren. Der Kauf erfolgte nur gegen genaue Besichtigung der einzelnen Ware, die begehrt wurde. Der Einkäufer, meist ein Händler, konnte ja nicht anders handeln, da er genau wußte, daß er die erstandene Ware auch erst dann wieder los wurde, wenn der Konsument sie nach eingehender Prüfung als gut und für seine Zwecke geeignet gefunden hatte. Immerhin zeigte sich eine gewisse Spezialisierung schon damals, indem gewisse Städte oder Landstriche sich der Anfertigung bestimmter großer Warengruppen zuwandten, für die die Fabrikationsbedingungen an Ort und Stelle besonders günstig waren. So wurden die Nürnberger Spielwaren, Schlesischen Leinwaren usw. bekannt. Im Laufe der Zeit wurde diese Spezialisierung immer ausgeprägter und die charakteristische Warengruppe immer kleiner bis sich endlich der Name des Ortes mit einer bestimmten Ware verknüpfte. In dieser Zeit erlangten die Nürnberger Zinnsoldaten, die Kirchberger Tücher, die Reichenbacher Unterröcke ihren Ruf. Die einzelne Ware wird aber noch in den verschiedenartigsten Variationen hergestellt und nicht selten erblickt der Fabrikant gerade darin den Vorteil seiner Ware, daß sie sich von der bisherigen unterscheidet. Immer noch findet der Kauf gegen vorherige Besichtigung der Ware statt, wenn auch Nachbestellungen infolge der Fortschritte des Verkehrs leichter zu bewerkstelligen sind und vielleicht auch häufiger vorkommen.

Es zeigt sich hier noch eine enge Verknüpfung zwischen Spezialisierung und dem Auftauchen einer besonderen Bezeichnung für die Ware. Dabei läßt sich beobachten, daß je ausgeprägter die Spezialisierung

sation, desto enger auch die Grenzen des Namens werden, welcher dem Spezialprodukt seine Marke aufdrückt. Erst das Land, dann der Landstrich, dann die Stadt und wie wir weiter sehen werden ist es nicht nur bald der einzelne Kaufmann, welcher dem Spezialprodukt seinen Namen gibt, sondern die Charakterisierung erfolgt mit einem kleinen Wort oder einem Zeichen, bis endlich die allgemeine Einheitsware die Kennzeichnung überhaupt überflüssig macht und so den Kreislauf schließt.

Auch heute noch wird auf der Leipziger Messe meist erst nach vorangegangener eingehender Prüfung seitens des Käufers gekauft. Der Abnehmer prüft aber nicht die Ware, wie in früheren Jahrhunderten, sondern nur die Muster der zu verkaufenden Waren. Die Waren selbst erscheinen nicht mehr auf der Leipziger Messe, sondern werden vom Verkäufer von ihrem Herstellungs- oder Lagerort direkt an den Empfänger gesandt. Der Großhandelsverkehr der Leipziger Messen vollzieht sich demnach heute für seine Hauptwaren, für die Erzeugnisse der Keramik, der Glas-, Metall-, Kurz-, Galanterie-, Spielwaren- und verwandten Industrien nur noch in der Form des Musterlagerverkehrs. Diese Muster sind aber nichts anderes als Typen einer Anfertigungsreihe. Sie sind Normen, welche vom Fabrikanten entsprechend den Bedürfnissen des Konsums und der Produktion konstruiert worden sind. Dieser Meß-Musterlagerverkehr spielt sich nur innerhalb solcher Warengruppen ab, in deren Bereich Handel und Konsum sich noch nicht an hervorragende Typen gewöhnt haben. Es findet daher noch ein allgemeiner Wettbewerb unter den einzelnen Normen statt, der solange fort dauert bis die Einheitsware für das ganze Land jeglichen Wettbewerb unmöglich macht. Bis dahin ist es aber noch ein gutes Stück Wegs. Vorläufig ringen noch die Mehrzahl der Fabrikationstypen im scharfen Konkurrenzkampf mit anderen, und es kommt durchaus nicht selten vor, daß eine allgemein eingeführte Norm nach einigen Jahren ihren Platz an eine andere abtreten muß.

Tritt die theoretische Annahme in Erfüllung, daß jede Warengruppe sich eine Type für das ganze Land schafft, so dürfte wohl auch den alten Messen dann das Sterbeglöcklein läuten. Sie kämen höchstens dann noch in Frage, um den Preis der Einheitsware zu bestimmen. Sie würden also dann jene Aufgaben zu erfüllen haben, die wir heute bei den Warenbörsen finden. Allerdings zeigt sich die Einheitsware zumeist in der Form des Monopols und bringt statt einer gesunden Preisbestimmung nach Angebot und Nachfrage, die Preisdiktatur des Monopolinhabers.

Die Typen unserer heutigen Warenbörsen sind im Gegensatz zu der geschilderten Entwicklung nicht von der Industrie geschaffen worden, sondern sie danken anderen Ursachen ihre Entstehung. Die Normalisierung oder Typisierung beschränkt sich nämlich keineswegs auf die gewerbliche Arbeit und in zweiter Linie, also durch sie verursacht, erst auf Handel und Konsum. Die Marktbildung des Handels wirkt ebenso, indem sie die Tauschgüter immer vertretbarer macht. Darin wurzelt ja das ganze

Wesen der Börsen. Aber selbst hier ist der Abschluß noch nicht erreicht. Noch weit darüber hinaus hat die Typisierung und „Mechanisierung“ ihre Kreise gezogen und nicht nur den Handel, sondern das ganze Leben sich dienstbar gemacht¹⁾.

Neben den Industrie-Normen hat sich der Handel ganz selbständig aus Zweckmäßigkeitsgründen Typen für bestimmte große Warengruppen geschaffen. Einige Beispiele aus dem praktischen Leben sollen dieses Bedürfnis nach Typen klar vor Augen führen. In den großen Getreidespeichern der Seestädte muß das Getreide unverpackt auf großen Böden gelagert werden. Es ist nun praktisch undurchführbar für jeden der zahlreichen Einlagerer und für jede eingelieferte Ware einen solchen Getreidelagerboden zur Verfügung zu stellen. Der ganze Hamburger Hafen würde ja dann allein für die Getreidelager nicht zureichen. Man hat daher den Ausweg gefunden, Durchschnittssorten, Typen künstlich zu konstruieren. Jede eingelieferte Ware wird einer dieser Typen eingereiht und mit Waren gleicher Type zusammengelagert. Der Einlieferer erhält nicht den Anspruch darauf, seine eigene eingelieferte Ware zurückzuerhalten, sondern empfängt einen Lagerschein, welcher auf die eingelieferte Menge der bestimmten Type lautet. Natürlich müssen diese Typen aus dem praktischen Bedürfnis hervorgegangen sein und dürfen nur ganz kleine Unterschiede unberücksichtigt lassen. Es geht natürlich nicht an, für Weizen z. B. nur eine einzige Weizentype aufzustellen. Dazu sind ja die Unterschiede z. B. zwischen deutschen und argentinischen Weizen zu groß.

Weiter will ein brasilianischer Kaffeeabladler einem Hamburger Kaffeeimporteur eine Partie Kaffee telegraphisch anbieten. Wie will er dies bewerkstelligen? Der Hamburger Importeur kann natürlich den Preis des angebotenen Kaffees erst dann beurteilen, wenn er seine Beschaffenheit kennt, und es ist selbstverständlich, daß vor gewissenhafter Prüfung des Einkaufspreises kein Kaufmann einen Auftrag erteilt. Eine gleichzeitige telegraphische Übermittlung eines Musters würde dem Brasilianer zwar aus der Verlegenheit helfen, ist aber bis heute noch nicht technisch durchführbar geworden. Der Handel hat auch in diesem Falle zum Ausweg der Typenbildung gegriffen. Das Ursprungsland der Ware oder ihre Ausfuhrstadt gibt zumeist die große umfassende Type ab. Der Brasilianer wird also „Santos-Kaffee“ anbieten. Weiter hat der Kaffeehandel für alle „Santos-Kaffees“ eine Anzahl Untertypen aufgestellt. Er unterscheidet nämlich:

1. Prime,
2. Superior,
3. Good,
4. Regular.

Alle Kaffeesorten aus Brasilien werden in diese vier Hauptsorten eingereiht. Größere Abweichungen von diesen vier Durchschnittsqualitäten werden durch ein Beiwort zur Hauptqualität kenntlich gemacht. So spricht man noch von Extra Prime, Fully good,

¹⁾ Archiv für exakte Wirtschaftsforschung 1915, 7. Band, 1. Heft, Seite 1919.

Low Regular usw. Wenn also der brasilianische Ablader dem Hamburger Importeur 2000 Sack Santos Extra Prime anbietet, so kennt dieser, von kleinen Ausnahmen abgesehen, auch die Qualität der angebotenen Ware und kann nun den Preis richtig beurteilen und einen ev. Auftrag sofort wieder telegraphisch erteilen. Aber auch im Binnenhandel finden Anstellung und Auftragserteilung zumeist und nicht nur beim Kaffee, sondern auch bei anderen Waren, in dieser Weise statt. Erst wenn der Kaffee abgesandt wird, oder in einem europäischen Hafen eintrifft, erhält der Importeur Muster von der gekauften Ware. Erst dann kann er sehen, wie sie „ausfällt“, wie der Kaufmann sagt. Die Muster bezeichnet der Handel daher als Ausfallmuster. Aus der Natur des ganzen Geschäfts ergibt es sich, daß diese Ausfallmuster immer von dem Durchschnitt entweder nach oben oder nach unten abweichen. Weichen sie nach oben ab, so hat der Kaufmann ein gutes Geschäft gemacht und ist mit dem „Ausfall der gekauften Partie“ zufrieden. Im anderen Falle ist er es weniger. Immer muß aber der Ausfall innerhalb der Grenzen der gekauften Type liegen, andernfalls der Kauf anfechtbar ist. Die Type muß daher genau bestimmt und an unabhängiger Stelle ev. sogar aufbewahrt werden. Die Type ist vergleichbar mit dem Metermaß, das ja auch an neutraler Stelle aufbewahrt wird. Wie das Meter- und Gewichtsmaß als Quantitätsmaß dienen, so hat die Type als Qualitätsmaß ihre Aufgabe zu erfüllen.

Diese Typen des Warenhandels werden zumeist von den Warenbörsen festgesetzt. Die Börsen haben ja das größte Interesse an den Typen. Sie sind ohne Typen, abgesehen vom Effektivhandel, einfach undenkbar. Wie wollen z. B. ohne Type die Kurse der Londoner mit der Hamburger oder Berliner Börse verglichen werden. Ohne Type ist die Arbitrage damit unmöglich und die preisausgleichende Wirksamkeit der Börsen undurchführbar. Wie soll auch der Terminhandel ohne Type bewerkstelligt werden, wenn z. B. der Zucker für Januar nicht genau die gleiche Qualität besitzt wie der im Dezember gehandelte. Was soll der Geber liefern, auf welche Qualitäten hat der Nehmer Anspruch? Das sind alles Probleme, die sich nur mit Hilfe der Type lösen lassen. Das gilt nicht nur für die Warenbörsen. Allen Börsengattungen, besonders aber auch den Effektenbörsen ist diese Erfordernis nicht nur gemeinsam, sondern sogar Grundbedingung jeglicher börsenmäßiger Tätigkeit auf Zeit.

Die Festsetzung der Type erfolgte also seitens des Handels aus reinen Zweckmäßigkeitsgründen. Sie ist an den Effektenbörsen verhältnismäßig einfach, da allgemein begehrte und in genügender Menge vorhandene Wertpapiere verhältnismäßig in reicher Anzahl vorhanden sind. Anders liegen die Verhältnisse bei den Warenbörsen, da die Ware oft je nach der Ernte Verschiedenheiten gegen das Vorjahr aufweisen kann. So ist es nötig, von Zeit zu Zeit zu bestimmen, welche Qualitäten als Type zu fungieren haben. Die Warenbörsen haben sich zur Lösung dieser oft recht schwierigen Aufgabe meist

besondere neutrale Institute geschaffen. Die Hamburger Kaffeebörse hat z. B. den Verein der am Kaffeehandel beteiligten Firmen in Hamburg mit der Lösung der Aufgabe betraut. Der Vorstand dieses Vereins ernennt alljährlich eine Kommission von sieben Vereinsmitgliedern, die entweder die erforderlichen Typen neu feststellen oder die Erklärung abgeben, daß die bis dahin in Geltung gestandenen Typen auch ferner gültig bleiben. Diese Feststellung von Typen muß sehr genau erfolgen. Wird z. B. die Qualität der Ernte zu hoch geschätzt, so kann eventuell der vorhandene Stock nicht genügen, um als Basis der Termingeschäfte zu dienen. Mit Leichtigkeit können dann Haussebewegungen zu einem Corner führen. So wurde im September 1880 der Corner an der Hamburger Kaffeebörse zum Teil durch den hohen Typ hervorgerufen, den man wegen Überschätzung der Qualität der Ernte aufgestellt hatte. Die Grundlage des Terminhandels muß eine Type sein, die leicht erreichbar ist. Bei Kaffee ist es die Type „Good average Santos“. Das Börsenregulativ schreibt vor, daß alle Kontrakte diese Type als Vertragsobjekt bezeichnen müssen. Zur tatsächlichen Andienung, die ja im Terminhandel verhältnismäßig selten ist, sind aber auch die andern Typen zuzulassen. Der Verkäufer ist in Hamburg berechtigt, an Stelle des verkauften „Good average Santos-Kaffee“ andere Typen entsprechend der Börsenordnung zu liefern und zwar muß das Los dann aus $\frac{2}{6}$ superior, $\frac{3}{6}$ good und $\frac{1}{6}$ regular bestehen.

Wie beim Kaffee, so liegen die Verhältnisse mehr oder weniger auch bei anderen Großhandelsartikeln. So wird der Rohzucker an der Magdeburger Börse auf der Basis von 88% Rendement für erstes Produkt und 75% für Nachprodukte gegen 12½ Pfg. Vergütungen per Grad gehandelt. Die Liverpooler Baumwollbörse hat als Basis für den Baumwollterminhandel die Type „Upland, middling“ nichts unter good ordinary, das Gewicht für 100 Ballen Terminbaumwolle gleich 48000 lbs² normiert. Es wird also auch das Durchschnittsgewicht der einzelnen Ballen festgesetzt, um auch diese variable Größe zu typisieren. Neben dem Qualitätstyp wird auch der Gewichtstyp geschaffen, um so die Handelstechnik weiter zu erleichtern.

Es kann nun nicht unsere Aufgabe sein, diese Erscheinungen bei allen Waren zu untersuchen. Es genügt uns festzustellen, daß neben der Industrie der Handel von sich selbst heraus seine Typisierung in Angriff genommen und sie selbst in mancher Beziehung restlos, unabhängig von anderen Faktoren, aus Gründen der Verkehrserleichterung oder gar erst der Verkehrsermöglichung durchgeführt hat.

Aber noch nicht ist die Zahl der Ursachen erschöpft, welche den Handel zur Typisierung veranlassen. Es kommt vor allem noch ein dritter Hauptfaktor in Betracht, welcher von außen auf den Handel in diesem Sinne wirkte. Außer dem Warenlieferanten, der Industrie, ist es auch der Warenabnehmer, der Konsum gewesen, welcher die Entwicklung zur Typisierung des Handels nicht nur begünstigte, sondern sogar forderte.

Bei den Käufern aus letzter Hand, den Konsumenten, bürgerte sich mehr und mehr die Gewohnheit ein, eine als gut erkannte Ware immer wieder zu verlangen. Häufig kam es nun vor, daß die Verbraucher ihren Wohnort wechselten und auch von der neuen Wohnstätte aus die erprobte Ware weiter bezogen. Die Entwicklung des Verkehrs begünstigte dies ja außerordentlich. Bald stellten sich an dem neuen Platz noch andere Verbraucher ein, welchen die Ware durch mündliche Empfehlung bekannt geworden war, so daß auf diese Weise leicht ein neues Absatzgebiet entstand. Der Produzent sah sich veranlaßt, auch seinerseits die Initiative zu ergreifen. Er versuchte sich neue Absatzgebiete in jenen Gegenden zu verschaffen, in welchen seine Ware bisher nicht bekannt war. Er versah seine Erzeugnisse mit bestimmten Zeichen, um so den Konsumenten die Möglichkeit zu geben, seine Waren von anderen leicht zu unterscheiden und sie vor diesen zu bevorzugen. Die moderne Entwicklung des Rechtsschutzes unterstützte diese Bestrebungen aufs tatkräftigste und gab die Möglichkeit, die bevorzugten Waren vor Nachahmungen zu schützen. Wurde nun die Güte einer Ware allgemein bekannt, und war sie vor Nachahmung geschützt, so war auch der Grundstein zu ihrer Entwicklung zur Type in der betreffenden Warengruppe gelegt, sobald auch der Konsum sich diesem Artikel zuwandte und ihn bevorzugte. Ein Werbefeldzug, der mit allen Mitteln moderner Reklametechnik geführt wurde, mußte oft dem Produzenten dazu verhelfen, diese Entwicklung herbeizuführen oder sie wenigstens zu beschleunigen. Auf diese Weise entstanden unsere modernen Markenartikel wie Kathrein's Malzkaffee, Odol, Maggi-Würze usw., die man als Typen in den betreffenden Handelszweigen bezeichnen muß. Zumeist hatten aber diese Typen noch mit Konkurrenznormen zu rechnen. Immerhin kommt es vor, daß eine solche Type zur alleinigen Einheitsware der betreffenden Warengruppe wird und daß der Typennamen, der ursprünglich nur als Marke zur Unterscheidung von den Konkurrenzwaren gedacht war, zum Gattungsnamen der Einheitstypen wird. So versteht der Konsum heute in vielen Gegenden unter Zahnwasser Odol, jedes Zahnwasser wird von den Verbrauchern als Odol bezeichnet. Odol ist die Zahnwassertypen von heute in diesen Gegenden.

Diese Gewohnheit oder besser gesagt die Bequemlichkeit der Konsumenten, an dem Erprobten festzuhalten, war natürlich wieder von größtem Einfluß auf die Entwicklung der Technik, der Industrie. Je mehr eine Ware vom Konsum als Type anerkannt wurde, um so größer wurde der Absatz, um so mehr konnten die Produktionsstätten vervollkommen und erweitert werden. Besonders in der Lebensmittelindustrie läßt sich dieses Anwachsen der Betriebe aus kleinen Anfängen, entsprechend der zunehmenden Verbreitung des Produkts als Type gut nachweisen. Weiter führen diese Bestrebungen meist zur Bildung von Einheitstypen. Mitunter war es, wie wir sahen, der Konsum, der unter mehreren konkurrierenden Typen die Auswahl traf und so

nach und nach sich für die betreffende Warengruppe eine Einheitstypen schuf. Aber auch die Industrie selbst ging dazu über, die Fabrikationsstätten der Konkurrenznormen durch trustartige Gebilde zu vereinigen und die Einheitstypen künstlich einzuführen, welche so viele Vorteile in bezug auf Ersparung von Herstellungs- und Vertriebskosten bringt. Diese letzte Erscheinung zeigt sich besonders in dem Lande der Normalisierung, in Amerika. Wir erinnern nur an den Tabaktrust mit seinem einheitlichen Vertrieb einheitlicher Zigaretten- und Zigarren-Marken. Die gesamten Trust- und Syndikatsgebilde müssen sich ja der Normalisierung im weitesten Maße bedienen. Auch die in gewissen Beziehungen mit diesen verwandten Massenfilialbetriebe des modernen Detailhandels verkörpern nicht nur eine Normalisierung des Vertriebs durch Schaffung von Einheitsfilialen, sondern sie fördern ganz besonders die Typisierung der von ihnen vertriebenen Waren. Der Massenfilialbetrieb legt den größten Wert darauf, daß seine Waren in allen Filialen in gleicher Beschaffenheit, in gleicher Verpackung und zu gleichen Preisen verkauft wird. Als typisch für solche Betriebe wieder nennen wir die Einheitspreisfilialgeschäfte des Schuhwarenkleinhandels, wie sie z. B. die Salamander-Schuh-Vertriebs-Gesellschaft in allen Städten Deutschlands eingerichtet hatte. Die Salamanderschuhe wurden vor dem Krieg in den zahlreichen Filialen der Gesellschaft nur in zwei gleichbleibenden Qualitäten und in zwei gleichbleibenden Ausführungen zu zwei gleichbleibenden Preisen abgegeben. Auch die äußere Ausstattung der einzelnen Filialen war immer gleichbleibend. Vielfach müssen sogar die Verkäufer oder Verkäuferinnen in gleicher Kleidung erscheinen.

Die Typisierung des Handels hatte also auch in Deutschland vor dem Krieg einen viel größeren Umfang gewonnen, als es auf den ersten Blick erscheinen mag. Welcher von den drei Hauptfaktoren diese Entwicklung am meisten verursacht hat, die Normalisierungsbestrebungen der die Waren erzeugenden Industrie, die Gewohnheiten des die Waren in letzter Linie kaufenden Konsums oder Einrichtungen des zwischen Angebot und Nachfrage vermittelnden Handels selbst, läßt sich nicht immer leicht entscheiden. Sehr oft spielen mehrere dieser Faktoren eine Rolle, oder es kommen noch andere Momente hinzu, welche die Typisierung des Handels fördern. Weit über die Kreise von Handel und Industrie hinaus läßt sich ja eine gewisse „Mechanisierung“ des ganzen Lebens beobachten, die nichts anderes ist, als eine Normalisierung. Wir kennen nicht nur die einheitliche Buchgröße, sondern fordern auch einheitlichen Baustil in gewissen Straßenzügen, einheitliche Uniformierung der Bahn- und Postbeamten, einheitliche Verwaltung der öffentlichen Betriebe und noch so vieles andere mehr, was nichts anderes als eine unbewußte Typisierung bedeutet. Diese Entwicklung ist auch nicht immer unbemerkt geblieben. Sie hat starke Aufmerksamkeit, mitunter aber auch starke Abneigung erregt. Uns kann natürlich nur interessieren, in welchem Grade eine solche in be-

zug auf die wirtschaftliche Entwicklung berechtigt ist oder nicht.

Über die Bedeutung der Normalisierung für die Technik ist in der verhältnismäßig kurzen Zeit, seitdem das Problem bei uns auftauchte, immerhin schon mancherlei Literatur entstanden. Die Bedeutung der Typisierung für die weitere Entwicklung des Handels bedarf noch der eingehendsten Untersuchungen.

Wie überall, so brachte die Typisierung auch dem Handel Massenbewegungen, wie Massenumsätze an einer einzigen Ware. Zur Bewältigung dieser Massenumsätze wurden Massenorganisationen geschaffen. Es entstanden die Massenfiliälbetriebe. Die Vertriebsorganisation erreichte in einzelnen Unternehmungen nie geahnten Umfang. Allein das Reklamebudget erlangte eine riesige Höhe. Das Betriebskapital wurde immer größer, die Zahl der beschäftigten Arbeiter und Arbeiterinnen nahm immer weiter zu. So beschäftigten die Palminwerke, welche ausschließlich die beiden bekannten Markenartikel-Typen „Palmin“ und „Palmona“ herstellen, im Jahre 1898 nur 100, im Jahre 1914: 1000 Personen. Überall bringt diese Normalisierung einen Zug zum Gigantischen. Nur so wird die Unternehmung befähigt, im Angriffskampf und in der Abwehr das Höchste zu leisten und ihre Type zu einer wirklichen Type zu machen, sie dem Ideal der Einheitsnorm für die gesamte Warengruppe entgegenzuführen. Die Persönlichkeit des Kaufmanns tritt in den Hintergrund. Der Massenfiliälbetrieb kennt zwar noch die enge Verknüpfung zwischen Namen des Verkäufers und der Ware. Die Mehrzahl unserer Typen sind jedoch von der Person losgelöst. Man versieht sie mit charakteristischen Zeichen oder Wörtern, die gesetzlich geschützt werden, und die Hersteller oder Verkäufer sehr oft in keiner Form mehr erkennen lassen. Der Händler spricht nicht mehr für die Ware. Diese muß für sich selbst sprechen. Die Reklame hat das Übrige zu besorgen. Mit dem Rückgang des Einflusses der Persönlichkeit finden wir die Anfänge einer Bürokratisierung des Handels, wie sie sich in der normalisierten Industrie schon stark breit gemacht hat. Unternehmungsformen tauchen im Handel, der früher in seinem ausgeprägten Individualismus, abgesehen von dem stillen Teilhaber, nur die Offene Handelsgesellschaft neben der Einzelperson kannte, auf, wie die Aktiengesellschaft und die G. m. b. H. Ein Teil der alten Anpassungsfähigkeit geht verloren. Die Normalisierung wirkt hemmend. Der Kleinverkaufspreis von Kathreiners Malzkaffee kann z. B. nicht von heute auf morgen um 2 Pfg. hinaufgesetzt werden, wie dies der alte Detaillist für seine Ware innerhalb eines Tages einige Male tun konnte, wenn es ihm beliebte. Die Preise sind jetzt den Paketen aufgedruckt. Bei Preisänderungen müssen Überklebezettel hergestellt werden, die Differenzen sind mit den Kleinhändlern genau zu verrechnen und vieles andere mehr muß noch genau bedacht werden. Allerdings kann die Normalisierung auch zu einer Verbreitung der bisherigen Erkenntnis führen, der große Betrieb bringt größere Erfahrungen. Das auf Grund

dieser Erfahrungen für gut Befundene kann im Großbetrieb viel besser ausgenutzt und einem weit größeren Kreis von Menschen dienstbar gemacht werden.

Es sind also eine Reihe von Problemen, welche die Typisierung der Praxis wie der Wissenschaft stellt. Wieweit seine Typisierung dem Handel endgültig zum Vor- oder Nachteil gereicht, kann noch nicht übersehen werden. Auf jeden Fall hat die Normalisierung aber auf ihn revolutionierend gewirkt. Wir finden ihn teilweise sogar in seiner alten Form völlig ausgeschaltet, wie das Beispiel des Eigenvertriebs des amerikanischen Tabaktrusts zeigt. Auch das Genossenschaftswesen der Konsum- und Einkaufsvereine ist nichts anderes als ein Glied in der langen Kette der Typisierungserscheinungen moderner Zeit, die sich eben nicht nur auf die Handelswaren, sondern auch auf die Handelsbetriebe erstrecken. Der kapitalistische Drang nach bestmöglicher Ausnutzung der vorhandenen Produktivmittel ist auch der kräftigste Ansporn zur Typisierung des Handels.

Wahrheit und Dichtung über den Wirtschaftskrieg.

Von Dr. Nieders, Berlin,

Der gegen Deutschland von seinen Feinden geführte Verleumdungsfeldzug ist auch auf das wirtschaftliche Gebiet ausgedehnt worden. Die völkerrechtswidrigen Maßnahmen unserer Gegner auf dem Gebiete des Privatrechts sind und werden in nahezu allen uns feindlichen Ländern begründet mit der Behauptung, daß Deutschland vor dem Kriege wie während des Krieges gegen die Vermögensinteressen seiner Feinde in brutaler und rechtswidriger Art vorgegangen sei. Dabei ist es notorisch, daß Deutschland nur gezwungen den von langer Hand vorbereiteten Wirtschaftskrieg seiner Gegner mitgemacht und vielfach zwar die gesetzliche Möglichkeit von Vergeltungsmaßnahmen geschaffen, ihre Ausführung aber unterlassen hat. Auch auf diesem Gebiet haben unsere Feinde, vor allem England, den von ihnen gewollten Krieg bis ins Einzelne organisiert, während Deutschland in dem Glauben an die Heiligkeit zwischenstaatlicher Verträge, insbesondere der Haager Landkriegsordnung, nicht nur die Bekämpfung der gegnerischen Interessen nicht vorgesehen, sondern auch den Schutz seiner eigenen Interessen versäumt hat.

Es ist vielleicht nicht unzeitgemäß, sich diese Sachlage ins Gedächtnis zurückzurufen, da von der gegnerischen Seite auch im Augenblick des Friedensschlusses die alten Unwahrheiten mit verdoppelter Kraft verbreitet werden, um die Wiederanknüpfung geschäftlicher Beziehungen und die wirtschaftliche Wiedererstarkung Deutschlands nach Möglichkeit zu vereiteln. Tritt dies Bestreben jedem Leser der feindlichen Presse ganz augenscheinlich entgegen, erhellt es weiter aus den Drohworten des französischen Ministerpräsidenten Clémenceau, der den Frieden eine Fortsetzung des Krieges mit andern

Mitteln nannte, so ist es in gewissem Sinne ein Verdienst des früheren amerikanischen Treuhänders, alle auf diesem Gebiet gegen Deutschland während des Krieges laut gewordenen Verdächtigungen zusammengefaßt und als Begründung für seine eigenen Maßnahmen systematisch dargestellt zu haben. Es ist dies geschehen in dem Bericht, den der Verwalter des fremden Eigentums in Amerika, A. Mitchell Palmer, über seine Amtstätigkeit für die Zeit vom Oktober 1917 bis Mitte Februar 1919 erstattet und veröffentlicht hat. Vom Auswärtigen Amt ist eine nur unwesentlich gekürzte deutsche Ausgabe jenes Berichtes vor kurzem herausgegeben worden und für 10 M. zu beziehen. Der Bericht des ersten amerikanischen Treuhänders (Alien Property Custodian Report), der seit Februar 1919, soviel bekannt geworden ist, durch Mr. Francis P. Garvan ersetzt worden ist, gibt zunächst eine Übersicht über die gesetzliche Grundlage und die Organisation der amerikanischen Treuhänderverwaltung, behandelt dann in 9 Kapiteln einige besonders hervorstechende Geschäftszweige deutscher Unternehmungen in Amerika und die dagegen getroffenen Maßnahmen, bespricht in 5 weiteren Kapiteln die Tätigkeit der einzelnen Abteilungen der amerikanischen Treuhänderverwaltung hinsichtlich des feindlichen, namentlich deutschen Vermögens, gibt darauf eine summarische Darstellung von Deutschlands Verfahren mit amerikanischem Eigentum und enthält schließlich eingehende Verzeichnisse und Listen der in Amerika als Feinde erklärten Deutschen, sowie der deutschen Vermögenswerte, Depots, Wertpapiere, Patente und sonstiger deutscher Rechte, Güter und Interessen, die vom amerikanischen Treuhänder in Beschlag und Besitz genommen oder verwertet sind. Den Schluß macht eine Aufzählung der internierten Feinde unter gleichzeitiger schätzungsweise Angabe des Wertes ihres Eigentums.

Besonders bemerkenswert in der Darstellung des amerikanischen Treuhänders ist einmal die Unbekümmertheit, mit der er die ältesten Räubergeschichten über das deutsche Vorgehen auf wirtschaftlichem und politischem Gebiet wieder aufwärmt, und sodann die brutale Offenheit, die ihn die völlige wirtschaftliche Vernichtung alles deutschen Eigentums in Amerika als Ziel der amerikanischen Regierungsmaßnahmen und ihres Wirtschaftskrieges hinstellen läßt. Der amerikanische Bericht beschränkt sich bei den gegen Deutschland erhobenen Anschuldigungen nicht auf die nach Ausbruch des Krieges, sei es von deutschen Privatleuten, sei es von der deutschen Regierung oder ihren Vertretern getroffenen Anordnungen und Maßnahmen, sondern geht ausdrücklich von der Voraussetzung aus, daß schon vor dem Kriege, insbesondere auch vor dem Eintritt Amerikas in den Weltkrieg, das deutsche Vorgehen die Schädigung der Vereinigten Staaten in politischer und wirtschaftlicher Beziehung beabsichtigt habe. Er unterscheidet in bezeichnender Weise bei den deutschen Gütern, Rechten und Interessen in Amerika freundschaftliche (friendly) und feindliche Anlagen. Unter dem erstgenannten Begriff faßt er zusammen

die privaten Anlagen einzelner deutscher Staatsangehöriger, welche in Amerika kleinere Werte in Grundbesitz, Hypotheken und Wertpapieren, vor allem auch in Industrie- und Transportgesellschaften investiert haben. Feindlich sind ihm dagegen die Anlagen des deutschen Großkapitals in Amerika, soweit dies enge Beziehungen zu den großen politischen und Finanzmächten des Reiches habe. Diese Anlagen hätten nach seiner Auffassung die Herrschaft in Amerika angestrebt und oft die Kontrolle der großen Industrie- und Handelsetablissemments in den Vereinigten Staaten erlangt. Als Beweis werden angeführt die weitverzweigten Interessen und Beteiligungen der deutschen chemischen Industrie, des deutschen Metallhandels, der drahtlosen Telegraphie, der Pelzindustrie, der Textilindustrie und anderer deutscher gewerblicher Großbetriebe. Daß die beiden deutschen großen Schiffahrtsgesellschaften „Hapag“ und „Norddeutscher Lloyd“, sowie ihre Docks vor allen Dingen in New York, besonders als Beweis für die bedrohliche Art der deutschen wirtschaftlichen Invasion herangezogen werden, versteht sich von selbst. Der Verfasser sieht in der deutschen Wirtschaftsexpansion in den Vereinigten Staaten eine deutsche „Industriearmee“ auf amerikanischem Boden, spricht von „weit vorgeschobenen Angriffslinien deutscher Kultur“ und glaubt feststellen zu können, daß in vielen Fällen die Niederlassungen, Warenhäuser und Büros dieser feindlichen Gesellschaften lediglich Mittelpunkte der Spionage gewesen seien, bevor Amerika in den Weltkrieg eintrat. Er glaubt, daß jene Unternehmungen „Pflegestätten des Abfalls“ geworden wären, wenn der amerikanische Treuhänder nicht schnell ihre Beschlagnahme vorgenommen hätte, und sieht in der Änderung des ursprünglichen amerikanischen Gesetzes vom 6. Oktober 1917 gegen den Handel mit dem Feinde, durch das nur im Notfalle Verkäufe zugelassen waren, während der Kongreß durch einen Nachtrag vom 28. März 1918 dem Verwalter allgemein das Recht zum Verkauf deutschen Eigentums gab, die berechtigte Absicht, die deutsche Industriearmee auf amerikanischem Boden gefangen zu nehmen und zu zerstören. Der amerikanische Treuhänder rühmt sich, diesen Zweck in weitestem Maße erreicht zu haben; anstatt nur ein Aufbewahrer des feindlichen Eigentums zu sein, eine Aufgabe, auf die sich z. B. der deutsche Treuhänder streng beschränkt hat, hat der amerikanische Treuhänder das Gesetz gegen den feindlichen Handel zu einer „Kriegswaffe“ gemacht. Sein Verkaufsprogramm sieht zwar nach dem Kriege eine Abrechnung über den Ertrag des Verkaufs des feindlichen Eigentums vor, hat aber die Folge, daß die feindlichen Eigentümer des Eigentums selbst für immer verlustig gehen. Dies habe, so meint der amerikanische Treuhänder, dazu beigetragen, die deutsche Regierung schon vor dem endgültigen Zusammenbruch Deutschlands zu der Erkenntnis zu bringen, daß trotz militärischer Siege der Krieg für sie bereits verloren war. Herr Mitchell Palmer nimmt für sich das Verdienst in Anspruch, in den Vereinigten Staaten der Entwicklung von Industrie,

Handel und Wissenschaft, welche durch das selbstsüchtige Verhalten der deutschen industriellen Interessen nach seinen Worten „bedrückt und erdrosselt waren“, für die Zukunft freien Spielraum geschaffen zu haben. Indem er die feindlichen „Hunnen“, „deren Methoden den zukünftigen Frieden der Welt bedrohen“, aus Amerikas Toren entfernt, will er die Unabhängigkeit der amerikanischen Industrie gesichert haben. Diesen starken Worten des amerikanischen Beamten entspricht leider auch sein Vorgehen gegen das deutsche Vermögen in den Vereinigten Staaten. Wenn man von den überaus rücksichtslosen und brutalen Liquidationen deutschen Eigentums in den englischen und französischen Kolonien, sowie den von den Feinden besetzten deutschen Kolonien und Schutzgebieten absieht, dürfte kaum in irgendeinem uns feindlichen Lande gegen die deutschen dort investierten Vermögensinteressen so schonungslos vorgegangen worden sein wie in den Vereinigten Staaten von Amerika. Aus dem Bericht des amerikanischen Treuhänders, sowie aus den fortlaufenden Veröffentlichungen in der amerikanischen Presse ergibt sich, daß in der Tat der amerikanische Treuhänder alle irgendwie wichtigeren deutschen Unternehmungen und Beteiligungen in den Vereinigten Staaten beschlagnahmt und an Amerikaner veräußert hat. Es würde zu weit führen, an dieser Stelle auf die Einzelheiten einzugehen, Interessenten seien auf die Einzelangaben des veröffentlichten Berichts hingewiesen, der in seinen Anlagen die einzelnen deutschen Unternehmungen, sowie die deutschen Beteiligungen an amerikanischen Unternehmungen, schließlich auch die beschlagnahmten Wertpapiere unter Anführung aller wichtigeren Angaben und Ziffern namhaft macht, soweit sie von ihm verwaltet, oder verwertet sind oder sonst in irgendeiner Weise darüber verfügt ist. Der amerikanische Treuhänder gibt den Wert des von ihm verwalteten feindlichen Vermögens auf rund 502 Millionen Dollar an, soweit bei Erstattung seines Berichts — Mitte Februar 1919 — die Schätzung bereits durchgeführt war. Er berechnet den Gesamtwert des feindlichen Eigentums in seinen Händen auf etwa 700 Millionen Dollar. Wenn er in Aussicht stellt, die von ihm „freundschaftliche Anlagen“ genannten Werte lediglich bewachen zu wollen, bis der Friedensvertrag endgültige Verfügungen treffe, so wird man bei der Rücksichtslosigkeit seines sonstigen Vorgehens zweifeln können, ob in dieser Hinsicht allzu optimistische Annahmen und Hoffnungen zulässig sind. Bezeichnend dürfte es sein, daß er ausdrücklich erklärt, auch nach Annahme des Waffenstillstandes in seinem Vorgehen fortfahren zu wollen, da kein gesetzlicher Grund bestehe, weshalb die Unterzeichnung des Waffenstillstandes die Wirkung haben sollte, eine Veränderung im Charakter des feindlichen Eigentums zu verhindern. In der Tat liest man auch jetzt noch in der amerikanischen Presse fast täglich von Veräußerungen deutschen Eigentums, die durch den amerikanischen Treuhänder vorgenommen worden sind. Demgegenüber und im Gegensatz zu der Schilderung des amerikanischen Treuhänders über die deutschen Maß-

nahmen gegen amerikanisches Eigentum sei hervorgehoben, daß in Deutschland, wie überhaupt gegen feindliches, so vor allem gegen amerikanisches Eigentum unverhältnismäßig schonender verfahren worden ist als in den uns feindlich gegenüberstehenden Ländern. Darüber ist auch die amerikanische Regierung nicht im Zweifel gelassen worden. Die Verordnung der deutschen Regierung vom 4. März 1918, welche die Liquidierung amerikanischer Betriebe nicht wie der Bericht des amerikanischen Treuhänders annehmen läßt, „anordnet“, sondern lediglich „zuläßt“, ist erst ergangen, nachdem vorher am 7. Februar 1918 in Beantwortung einer Anfrage der deutschen Regierung der amerikanische Treuhänder geantwortet hatte:

„Das Schatzamt hat die Liquidation feindlicher Feuer- und Rück-Versicherungs-Gesellschaften angeordnet. Die Liquidation deutschen Privateigentums, namentlich der Handelsunternehmungen, ist im Gange, wenn sie von Teilhaberschaften betrieben werden, denen ein Feind angehört. Der Krieg hat diese Teilhaberschaften nichtig gemacht, deshalb hat das Kriegshandelsamt den Teilhabern Lizenzen erteilt zur Fortsetzung des Geschäfts mit dem Ziel, die feindlichen Anteile zu liquidieren. Wo dieser Anteil in Form von Aktien besteht, werden die Aktien vom Verwalter übernommen, welcher Direktoren für die Geschäftsleitung einsetzt. Gegenwärtig werden keine solche Gesellschaften liquidiert.“

Demgegenüber soll hier nochmals hervorgehoben werden, was der Kammergerichtsrat Dr. Scholz in seinem soeben erschienenen beachtenswerten Werk „Privateigentum im besetzten und unbesetzten Feindesland unter besonderer Berücksichtigung der Praxis des Weltkrieges“ (Verlag von Otto Liebmann, Berlin) mehrfach betont, daß Deutschland im Wirtschaftskrieg sich stets in der Defensive gehalten und in seinen Maßnahmen für den Handelskrieg, insbesondere durch die Liquidationsverordnungen lediglich eine juristische Bereitschaftsstellung geschaffen hat, deren gesetzliche Möglichkeiten von ihm nicht voll gegen die Feinde ausgenutzt worden sind. So hat Deutschland der amerikanischen Regierung am 3. Mai 1918 mitgeteilt, daß es entschlossen sei, die Verordnungen gegen amerikanisches Eigentum nur insoweit auszuführen, als die amerikanischen Behörden die Gesetze gegen deutsches Eigentum in den Vereinigten Staaten anwenden würden. In der Praxis ist Deutschland nicht einmal soweit gegangen, wie es hier der amerikanischen Regierung angekündigt hat, denn trotz der in Deutschland bald bekannt gewordenen rücksichtslosen Maßnahmen Amerikas gegen dortiges deutsches Eigentum ist z. B. eine zwangsweise Liquidation amerikanischer Unternehmungen in Deutschland überhaupt nicht erfolgt. Wenn, was der Bericht des amerikanischen Treuhänders hervorhebt, amerikanische Unternehmungen in Deutschland unter Zwangsverwaltung gestellt worden sind, so mußte dies geschehen, damit die Verwaltung nicht in einer den deutschen Interessen widersprechenden Weise geführt wurde. Das hat in keiner Weise ausge-

geschlossen, die Interessen der amerikanischen Eigentümer oder am Unternehmen Beteiligten voll zu wahren. So sind Fälle denkbar, in denen nach Friedensschluß den amerikanischen Eigentümern Gewinne ausgezahlt oder gutgebracht werden, die ihre hiesigen Unternehmungen infolge der Kriegskonjunktur gemacht haben. Hiervon scheint allerdings bis vor verhältnismäßig kurzer Zeit in Amerika nichts bekannt gewesen zu sein. Jedenfalls äußerte Ende Januar d. J. der Vertreter eines amerikanischen Blattes gegenüber dem Verfasser dieses Aufsatzes sein größtes Erstaunen, als ihm mitgeteilt wurde, daß das amerikanische Vermögen in Deutschland völlig unangestastet sei und der Beweis der Wahrheit sogleich geführt werden konnte, indem der Amerikaner in den Besitz eines Automobils und einer Büroeinrichtung gesetzt wurde, die dem von ihm vertretenen Blatt gehörte und während des Krieges in Deutschland unter der Verwaltung des hiesigen Treuhänders gestanden hatte. Der amerikanische Journalist war der Auffassung, daß, wie dies ja in Amerika mit deutschem Eigentum tatsächlich fast ausnahmslos geschehen ist, auch derartige amerikanische Vermögenswerte in Deutschland restlos veräußert und ihren amerikanischen Eigentümern dadurch auf immer entzogen seien. Es wurde ihm auf seine Bitte gestattet, diese amerikanische Meinung durch telegraphische Mitteilungen an die amerikanische Presse alsbald zu berichtigen. Diese Telegramme sind nicht nur von amerikanischen, sondern auch von englischen und französischen Zeitungen wiedergegeben, es ist aber nicht bekannt geworden, daß daraufhin irgendeine Änderung des auch nach dem Waffenstillstand fortgesetzten Wirtschaftskrieges gegen Deutschland in jenen Ländern erfolgt ist. Der Friedensvertrag sieht bekanntlich vor, daß auch dort, wo bisher eine Liquidation oder auch nur Beschlagnahme deutschen Eigentums nicht erfolgt ist, die deutschen Güter, Rechte und Interessen auf feindlichem Gebiet zurückbehalten und liquidiert werden können (Art. 297 b). Auf Grund dieser Bestimmung hat Frankreich ein Gesetz über die Liquidation der im Kriege sequestrierten feindlichen Vermögen eingebracht, das im wesentlichen unverändert angenommen worden ist. Es wird daher dort und ebenso in Elsaß-Lothringen — hier vielfach im Widerspruch zu den Waffenstillstandsbedingungen — die Liquidation des deutschen Vermögens jetzt im größten Maßstabe einsetzen. Bei der Gehässigkeit, mit der gerade Frankreich gegen alles Deutsche vorgeht, ist auch kaum mit Sicherheit zu erwarten, daß persönliches Vermögen von Deutschen, insbesondere zum eigenen Gebrauch bestimmte Sachen, Schmuck, Hausrat, Familiensilber und überhaupt Gegenstände von Affektionswert davon ausgenommen werden, wie dies in Deutschland ausnahmslos geschehen ist. Belgien und Portugal haben gleichfalls mit der Liquidation des deutschen Besitzes begonnen, während Japan neuerdings erst die Anmeldung und Zurückhaltung deutschen Eigentums verfügt haben soll. Ob England und die Vereinigten Staaten von Amerika auch in Zukunft hinsichtlich des deutschen Besitzes gleichfalls soweit gehen werden wie bisher, steht noch

nicht fest. Es ist zu wünschen, daß dort inzwischen die grundlegende Verschiedenheit in der Treuhänderpraxis, wie sie hier und wie sie andererseits in England und Amerika gehandhabt worden ist, mindestens eine Abstandnahme von der Veräußerung und Verwertung des Familienbesitzes zur Folge haben möchte. Es sei in diesem Zusammenhang nochmals darauf hingewiesen, daß der deutsche Treuhänder überhaupt nicht die Befugnis hatte wie sein englischer und amerikanischer Kollege, Liquidationen feindlicher Unternehmungen vorzunehmen, er war im wahren Sinne des Wortes Erhalter und Verwahrer, nicht Veräußerer und Verwerter feindlichen Vermögens und hat nicht einmal von der ihm nach § 6 der Treuhänderverordnung vom 19. April 1917 (Reichsgesetzblatt S. 363) übertragenen Befugnis Gebrauch gemacht, die feindlichen Forderungen einzuziehen. Soweit aber deutsche Schuldner, was ihnen freistand, die an feindliche Gläubiger geschuldeten Summen an den Treuhänder gezahlt haben, hat dieser diese Beträge für den feindlichen Berechtigten vereinnahmt und in Verwaltung genommen. Ihm werden sie bei der Schlußabrechnung, soweit diese im Wege des Clearingsystems erfolgt, was von den betreffenden feindlichen Staaten abhängt, (Art. 296 e des Friedensvertrages) gutgebracht, soweit eine direkte Verrechnung erfolgt, aber seinerzeit ausgehändigt werden. Ebenso wenig wie er feindliche Vermögensstücke veräußert, hat der deutsche Treuhänder die feindlichen Wertpapiere und sonstigen Depots bei deutschen Banken an sich gezogen. Er hat sie vielmehr dort belassen und nur, gewissermaßen statistisch, in Verwaltung genommen. Ja, er hat nicht einmal, was meines Wissens in den uns feindlichen Staaten ausnahmslos geschehen ist, die von feindlichen Ausländern bei deutschen Banken gemieteten Safes öffnen lassen, geschweige denn deren Inhalt an sich genommen, auch hat im Gegensatz zu der Praxis in den feindlichen Ländern eine Veräußerung von unbelasteten Effekten feindlicher Ausländer bei deutschen Banken auf Veranlassung des deutschen Treuhänders nicht stattgefunden, soweit nicht die betreffende Bank auf Grund ihrer Geschäftsbeziehungen zu dem Ausländer die Genehmigung hierzu nachgesucht hat. Die Zinsen aus den Wertpapieren sind von den Banken an den Treuhänder abgeführt und werden von diesem bis zur Schlußabrechnung für den feindlichen Berechtigten verwaltet. Eine schonendere Handhabung des Wirtschaftskrieges ist nicht wohl denkbar. Sie steht ebenso im Gegensatz zu der Schilderung, die der amerikanische Treuhänder in seinem vorerwähnten Bericht von den deutschen Maßnahmen gegeben hat, wie zu der Praxis der feindlichen Treuhänder selbst. Es bleibt zu wünschen und zu hoffen, daß wenigstens in den Staaten, wo der Haß gegen Deutschland nicht jedes Gerechtigkeitsgefühl vernichtet hat, nunmehr nach dem hoffentlich unmittelbar bevorstehenden Inkrafttreten des Friedensvertrages eine vorurteilsfreihere Würdigung der deutschen Maßnahmen im Wirtschaftskrieg eintritt und auch auf die Entschließung der feindlichen Regierungen günstig zurückwirkt.

Zur bevorstehenden Vermögensaufstellung.

Von Herbert Brönnner, Charlottenburg.

Soeben werden die Ausführungsbestimmungen zum Gesetz über die Kriegsabgabe vom Vermögenszuwachs veröffentlicht. Als Frist für die Abgabe der Steuererklärungen, die auf Antrag angemessen verlängert werden kann, wird die Zeit vom 15. Dezember 1919 bis 5. Januar 1920 bestimmt. Steuererklärungen sind von allen denjenigen Personen einzureichen, deren Vermögen sich seit dem 1. Januar 1914 bis 30. Juni 1919 um mindestens M. 6000.— erhöht hat, und zwar auf vorgeschriebenem Formular, das, soweit es der Steuerpflichtige vom zuständigen Finanzamt nicht zugesandt erhält, von dort kostenlos verabfolgt wird. Die Veröffentlichung der auf den 30. Juni cr. festgestellten amtlichen Steuermessungen steht unmittelbar bevor. Damit gelangt der in der Kriegsabgabe vom Vermögenszuwachs enthaltene, mit Recht so gefürchtete große Zugriff des Staates, wenn auch erheblich verzögert, zur Durchführung. Bei der außerordentlich scharfen Progression, welche für das Kriegsabgabengesetz vom Vermögenszuwachs vorgesehen ist, und in Anbetracht der hohen Steuersätze, die zu einer Wegsteuerung eines jeden Vermögenszuwachses über M. 172 000.— führen, ist es dringend notwendig, der Aufstellung des Vermögensverzeichnisses bzw. der abzugebenden Steuererklärung alle Sorgfalt angedeihen zu lassen.

Als Stichtag ist der Aufstellung der Vermögensverzeichnisse der 30. Juni 1919 zugrunde zu legen. Da nur natürliche Personen der Vermögenszuwachssteuer unterliegen, kommt eine Vermögensaufstellung auf den 30. 6. 1919 für Akt.-Ges., Ges. m. b. H. usw. nicht in Betracht. Dagegen werden auch die juristischen Personen zum Reichsnotopfer herangezogen. Im übrigen wird sich für die physischen Personen die Notwendigkeit ergeben, zum Zweck der Reichsnotopferveranlagung auf den 31. 12. 1919 erneut ein Vermögensverzeichnis aufzustellen. Da hierzu für Betriebe mit regelmäßigen jährlichen Abschlüssen der Vermögensstand des zwischen den 1. 4. 1919 und den 31. 3. 1920 fallenden Abschlusses zugrunde gelegt werden kann, wird es oftmals sich als ratsam erweisen, sowohl der Kriegszuwachssteuererklärung wie dem Reichsnotopfer die gleiche Bilanz zugrunde zu legen, woraus deren außerordentliche Tragweite erneut hervorgeht.

Zuerst noch einiges über die Wehrbeitragsveranlagung, die zu früher nicht geahnter Bedeutung gelangt ist. Es zeigt sich immer wieder, daß eine nicht unerhebliche Anzahl von Steuerpflichtigen trotz des damals in das Gesetz aufgenommenen Generalpardon ihr Vermögen zum Teil schuldhaft, zum Teil aus Irrtum wesentlich zu niedrig angegeben hat. Dies muß jetzt schwer gebüßt werden, wenn nicht der nachstehend erörterte „Antrag Trimborn“ in letzter Stunde noch eine Wendung bringt. Derjenige Betrag, um den das Vermögen damals zu niedrig beziffert worden ist, erscheint bei der kommenden Veranlagung als steuerpflichtiger Vermögens-

zuwachs, obgleich er es eigentlich nicht ist. Um hier die drückendsten Härten zu beseitigen, sind für eine beschränkte Anzahl von Fällen Erleichterungen zugelassen worden. Jeder Steuerpflichtige wird deshalb seine damalige Steuererklärung bzw. seine Wehrbeitragsveranlagung prüfen müssen, ob für ihn die Möglichkeit gegeben ist, sein Wehrbeitragsvermögen nachträglich zu erhöhen. Die wichtigsten hierbei in Betracht kommenden Punkte sind die folgenden:

1. Ist das Anfangsvermögen (Wehrbeitragsvermögen) bereits rechtskräftig, aber infolge eines Rechtsirrtums der Steuerbehörde oder des Abgabepflichtigen unrichtig festgestellt, so ist diese Vermögensfeststellung für die Veranlagung der Kriegsabgabe zu berichtigen. Dem Steuerpflichtigen steht ein Rechtsanspruch auf diese Berichtigung zu. Die Grenze zwischen Rechts- und Tatsachenirrtum wird oft nicht ohne weiteres zu klären sein. So kann die zu niedrige Grundstücksbewertung (Tatsachenirrtum) auf einem Irrtum über den Begriff des „gemeinen Wertes“ beruhen und damit zweifellos zu einem Rechtsirrtum werden. Ein Rechtsirrtum ist im übrigen jedenfalls immer dann ausgeschlossen, wenn zum Zwecke der Steuerersparnis absichtlich unrichtige Angaben gemacht worden sind. Dagegen ist auch ein aus grober Gesetzesunkenntnis entstandener Rechtsirrtum, der unrichtige Angaben veranlaßt hat, hinreichend, einen Berichtigungsantrag zu begründen.

Besondere Beachtung verdient der „Antrag Trimborn“, der der Nationalversammlung im Anschluß an die Verabschiedung der Reichsabgabenordnung zugegangen ist. Dieser Antrag bezweckt nicht nur einen allgemeinen Generalpardon, sondern es soll auch für die Kriegsabgabe vom Vermögenszuwachs das der Veranlagung zugrunde zu legende Anfangsvermögen berichtigt werden können, wenn der Steuerpflichtige einwandfrei nachweist, daß das Vermögen, welches er bereits vor dem 31. Dezember 1913 gehabt hat, bei der Veranlagung zum Wehrbeitrag nicht berücksichtigt worden ist. Von dem nicht berücksichtigten Vermögen soll an Stelle der Kriegsabgabe der zehnfache Betrag des zu wenig veranlagten Wehrbeitrages erhoben werden. Da dem Vernehmen nach in der Nationalversammlung eine Mehrheit für die Annahme dieses von der Regierung gebilligten Antrags, dem bereits der Steuerausschuß zugestimmt hat, vorhanden ist, kann mit aller Wahrscheinlichkeit mit der Verabschiedung eines entsprechenden Gesetzes in einer der nächsten Sitzungen der Nationalversammlung gerechnet werden.

2. In Fällen, in denen Grundstücke bei der Wehrbeitragsveranlagung mit einem unter dem gemeinen Wert (Verkaufswert) bleibenden Ertragswerte bewertet und innerhalb des Veranlagungszeitraumes veräußert worden sind, wird auf Antrag das Anfangsvermögen unter Zugrundelegung des gemeinen Wertes des veräußerten Grundstückes am 31. Dezember 1913 anderweit festgestellt. Der gemeine Wert vom 31. 12. 1913 wird durch Schätzung festgestellt werden müssen. Neben anderen Verkäufen

gleichartiger Grundstücke unter gleichen oder ähnlichen Verhältnissen zur Zeit der Wehrbeitragsveranlagung werden bei der zweifellos meist schwierigen Wertermittelung, insbesondere im Rechtsmittelverfahren, Sachverständige heranzuziehen sein.

3. Für den Kaufmann ist von besonderer Bedeutung, daß in Fällen, in denen der Festsetzung des Wehrbeitragsvermögens ein nicht in das Jahr 1913 fallender Geschäftsabschluß zugrunde gelegt worden ist, für die Berechnung der Kriegsabgabe das Anfangsvermögen unter Zugrundelegung der späteren, in das Jahr 1913 fallenden Bilanz oder nach dem Vermögensstande vom 31. Dezember 1913 anderweit festgestellt werden darf. Hat also der steuerpflichtige Inhaber eines Betriebes, in dem regelmäßig jährliche Abschlüsse stattfanden, seiner Steuererklärung zum Wehrbeitrag die Bilanz vom 31. 12. 1912 zugrunde gelegt und in zahlreichen Bezirken ist dies in der Regel geschehen, so bietet sich ihm jetzt die Möglichkeit den Abschluß vom 31. 12. 1913 dafür einzusetzen. Er wird einen diesbezüglichen Antrag naturgemäß nur dann stellen, wenn die Bilanz vom 31. 12. 1913 einen für ihn günstigeren Vermögensstand zeigt, weil z. B. im Jahre 1913 ein Geschäftsgewinn erzielt worden war.

Bei der Aufstellung des Endvermögens sind für den Kaufmann naturgemäß insbesondere die das gewerbliche Betriebsvermögen betreffenden Bestimmungen von Wichtigkeit. Der § 28 Abs. 2 des Besitzsteuergesetzes, der bisher die Zugrundelegung der letztjährigen Bilanz gestattete, findet diesmal keine Anwendung. Dem Abgabepflichtigen steht es aber frei, den Abschluß des Wirtschafts- oder Rechnungsjahres zugrunde zu legen, das in der Zeit zwischen dem 31. 3. 1919 und dem 29. 2. 1920 endigt. Diese Regelung soll eine Erleichterung für die Industrie bieten, welche zurzeit großenteils von ihren Reserven zehrt und insoweit die Ansetzung eines möglichst späten Bilanztages wünscht. Im Gegensatz hierzu werden zurzeit erfolgreich arbeitende Unternehmer eine besondere Bilanz auf den 30. 6. 1919 aufstellen, sofern der Abschluß des Wirtschaftsjahres nicht schon auf einen Tag zwischen dem 31. 3. 1919 und dem 30. 6. 1919 stattgefunden hat.

Zum Betriebsvermögen gehören alle dem Unternehmen gewidmeten Gegenstände. Soweit bei einer Gesellschaft der Gesellschafter als Unternehmer anzusehen ist (offene Handelsgesellschaft, einfache Kommanditgesellschaft), wird das Betriebsvermögen den einzelnen Teilhabern nach dem Verhältnis ihres Anteils zugerechnet. Auch für die Bewertung des Betriebsvermögens gilt grundsätzlich der gemeine Wert, das ist der Verkaufs- oder Verkehrswert. Die in dem Entwurf des Reichsnotopfers in der zweiten Beratung aufgenommene Bestimmung, nach welcher das gewerbliche Betriebsvermögen der Einzelpersonen mit 80% des Wertes besteuert wird, vermag das hier in Betracht kommende Kriegssteuergesetz nicht zu beeinflussen.

Zu einem besonders schwierigen Kapitel hat sich in den letzten Monaten die Frage der Bewertung

von Schulden entwickelt, welche aus der Friedenszeit gegenüber Angehörigen des feindlichen Auslandes noch bestehen. Die Bestimmungen des Friedensvertrages in Verbindung mit dem ungeahnt tief gesunkenen Kurswert unserer Mark bedrohen die Existenz zahlreicher vordem aus dem Ausland kaufender Firmen auf das äußerste. Der Friedensvertrag behält dem einzelnen Feindesstaat das Recht vor, die Zahlung aller deutschen Vorkriegsschulden durch Vermittlung von Ausgleichsämtern zu beanspruchen und die deutsche Regierung ist der von ihr übernommenen Verpflichtung, alle Zahlungen auf anderem als dem obigen Wege zu verbieten, bereits nachgekommen. Die Bestimmungen des Friedensvertrages lassen klar erkennen, daß die deutschen Schuldner die bestehenden Verbindlichkeiten zu dem am Zahltag geltenden, vielleicht noch tiefer gesunkenen Kurse begleichen müssen. Auch dort, wo es sich nicht um Schulden in fremder Währung, sondern um Markbeträge handelt, wird der deutsche Schuldner nicht günstiger gestellt. Hier sind die Regulierungen zu den Durchschnittskursen für Drahtüberweisungen während des Monats vor Eröffnung der Feindseligkeiten zu begleichen. Nach Lage der Dinge werden die meisten Schuldner erst jetzt imstande sein, sich die Valuta zu besorgen, so daß sie im Ergebnis ebenfalls zu dem jetzigen für die Feinde außerordentlich günstigen Kurse kaufen müssen.

Diesen Tatsachen muß der Steuerpflichtige bei Aufstellung seiner Bilanz Rechnung tragen. Es kann einem Zweifel nicht unterliegen, daß er berechtigt ist, die betreffenden Schulden mindestens unter Zugrundelegung des für den Bilanz-Stichtag geltenden Kurses, wie er etwa an der Kölner Börse festgestellt wird, anzusetzen. Dabei ist zu beachten, daß, soweit es sich um Schulden aus laufender Rechnung (Kontokorrent) handelt, der Gläubiger auch ohne eine diesbezügliche Vereinbarung Zinsen fordern darf. (§ 355 HGB. § 452 HGB.). Während im allgemeinen Schuldzinsen nicht abzugsfähig sind, haben sie in Fällen wie den vorliegenden den Charakter von Kapitalschulden angenommen und sind demnach abzugsfähig geworden.

Neuzeitliches deutsches Seemannsrecht. Eine vorläufige allgemeine Betrachtung.

Von Leopold Perels, Heidelberg.

Ein seemannsrechtlicher Aufsatz kann nicht ohne weiteres auf die Teilnahme vieler Leser dieser Zeitschrift rechnen. Immerhin darf er für sich geltend machen, daß das Seemannsrecht ungezählte Tausende von Menschen berührt. Reeder und Kapitäne, Steuerleute, Maschinisten, Matrosen, Heizer und sonstige Besatzungsmitglieder sind nur die zunächst Betroffenen; mittelbar sind es auch die Reisenden, die Ladungsbeteiligten, die Schiffbauer, die Versicherer und mehr oder minder alle, denen Seeverkehr und Weltwirtschaft etwas bedeuten. Von hier aus mag sich der nachfolgende kurze Rück- und Ausblick rechtfertigen.

Die erste gemeindeutsche Seemannsordnung erging im Jahre 1872, nachdem ihr in einigen wenigen, obzwar erheblichen Punkten das Allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch von 1861 vorgearbeitet hatte. Sie bedeutete einen ungeheuren Fortschritt. Denn sie brachte Vereinheitlichung und Verjüngung gegenüber dem bunten Wirrsal der damals geltenden mehr oder weniger altertümlichen Gesetzgebungen. Sie hat Anklang und Nachahmung gefunden weit über Deutschland hinaus in ausländischen Entwürfen und Gesetzen bis zum fernen Asien hin. Daß sie für Deutschland auf die Dauer nicht genügen konnte, versteht sich von selbst angesichts der wirtschaftlichen und technischen Veränderungen, die sich seitdem in der Schifffahrt vollzogen haben, ganz abgesehen davon, daß fast jedes neue Gesetz solcher Art schon bei seinem Inkrafttreten veraltet zu sein und die Eierschalen seiner Vorgeschichte an sich zu tragen pflegt. Erstaunlich ist höchstens, daß die Seemannsordnung nicht eher, als es geschehen ist, umgebildet wurde, da doch an ihrer älteren Schwester, der Gewerbeordnung von 1869, unaufhörlich herumgedoktort und herumgeneuert worden ist. So schlimm ist es der Seemannsordnung nicht ergangen. Dreißig Jahre lang hat sie nahezu unverändert bestanden; dreißig Jahre, darf man sagen, ist um sie der Kampf, der soziale, geführt worden. Dann aber trat an ihre Stelle ein einheitliches, ungeflicktes neues Gebilde: die Seemannsordnung vom 2. Juni 1902, die ihrerseits bisher auch wiederum nur geringe Veränderungen erfahren hat.

In ihr lag abermals ein Riesenfortschritt. Zu ihren Hauptneuerungen gehört: die eindringlichere Berücksichtigung der Dampfschifffahrt gegenüber der Segelschifffahrt, des Maschinendienstes gegenüber dem Deckdienst; Heraushebung der Schiffsoffiziere aus der Mannschaft; „Schutz der wirtschaftlich Schwachen“, namentlich durch eingehende, nicht wegbedingbare Vorschriften über Arbeitszeit und -art, über Lohnzahlungen, Krankenansprüche, Besetzung der Seemannsämter und Verfahren vor ihnen. Trotz alledem hat sich von Anfang an bis heute ein wahrer Dauerregen von Angriffen auch über diese Seemannsordnung ergossen. Die Reeder behaupteten, und nicht ganz mit Unrecht, sie enthalte mancherlei Härten für den Reederstand; Kapitäne und Schiffsoffiziere behaupteten nicht ohne Begründung ein Gleiches für ihren Stand; und die Schiffsleute waren ebenso unzufrieden aus mancherlei beachtlichen Ursachen. Bemüht man sich demgegenüber, das Unmögliche zu tun, nämlich gerecht zu sein, so kommt man vielleicht zu dem Schluß, daß gerade die gleichmäßige Mißstimmung aller Beteiligten (mit Einschluß der Heuerbase und ihrer Helfer, die durch Gesetze von 1902 und 1910 empfindlich betroffen wurden) der beste Beweis dafür ist, wie gut der Gesetzgeber seine schwierige Aufgabe gelöst hatte, die ja ein stetes Abwägen und Ausgleichen der Widersprüche von Kapital und Arbeit, von Zwang und Freiheit mit sich brachte. Damit soll nicht etwa gesagt sein, daß ein Gesetz, wofern es nur die allgemeine Unzufriedenheit hervorruft, eben deshalb ein ganz vor-

zügliches Gesetz sein müsse; beileibe nicht. Aber ohne gewisse Härten kann man nun einmal kein Arbeitsgesetz zustande bringen; hart ist ja schon sein Gegenstand, die Arbeit an sich und zumal auf See; und es dreht sich doch beim Vorgesagten um Härten, deren letzter Zweck gerade auf eine Milderung von Gegensätzen gerichtet ist — Gegensätze, die sich zwar auch in anderer Weise abmildern, jedoch durch kein noch so kühnes Mittel gänzlich ausschalten lassen. Bei dem vielen Lärm, der sich über die Seemannsordnung erhoben hat, darf man auch nicht vergessen, daß manch Einer mehr schreit, als es im Grunde seinem eigenen besseren Gerechtigkeitssinne entspricht; er hält das Schreien für Politik. Und überhaupt ist die bloße Stellungnahme der nächstbeteiligten Berufskreise, mögen sie unter sich einig sein oder nicht, noch kein genügender Maßstab für die Beurteilung eines neuen Gesetzes im Vergleich zum alten. Alles Überbordwerfen von unnützem Paragraphenballast und jede sonstige unstreitig vernünftige Gesetzesneuerung findet alsbald nach dem Inkrafttreten keine Beachtung mehr in den landläufigen Meinungsäußerungen; das Gute wird als etwas Selbstverständliches hingenommen; als eine gesetzgeberische Leistung wird es kaum anerkannt; man unterhält sich nicht darüber. Unsere Seemannsordnung ist besser als ihr Ruf. Im Ganzen sind wir mit ihr, mindestens bis zum Jahre 1914, nicht schlecht gefahren und gewiß nicht schlechter als die Mehrzahl der anderen Nationen, und wenn diese sich unbedenklich auch die neue deutsche Seemannsordnung zum Vorbild genommen haben — wie es z. B. der spanische Entwurf eines Bordarbeitsgesetzes von 1915 getan hat¹⁾, der nun seinerseits uns wiederum nützliche Anregungen zuführen mag —, so muß das wohl um ihres brauchbaren Inhalts willen geschehen sein. Viele an sich höchst heilsame Bestimmungen unserer Seemannsordnung haben allerdings deshalb ihre Wirkung verfehlt, weil sie, sei es aus Unverstand, Lässigkeit oder Böswilligkeit, nicht angewendet wurden. So etwas geschieht aber auch mit allerlei anderen „Bestimmungen“, und es wird erst dann aufhören, wenn jene menschlichen Schwächen sich eines Tages sollten beseitigen lassen; vorderhand wird man ihre Verringerung anstreben müssen durch Erziehung, gutes Beispiel und gelegentlich auch durch Gerichtsvollzieher und neue Gesetzesparagraphen. Genug, die Seemannsordnung ist verbesserungsbedürftig wie wir alle, und nicht erst seit dem Kriegausbruch von 1914. Aber der Krieg hat doch den ganzen Besserungsbestrebungen erst wieder neuen Schwung verliehen. Nicht sowohl deshalb,

¹⁾ Proyecto de ley para la reglamentación de los servicios y trabajos a bordo de los buques de carga y pasaje, veröffentlicht mit Real Decreto vom 6. November 1915 in der „Gaceta de Madrid“ vom 19. desselben Monats, Nr. 323. Darf man sich diesem Entwurf gegenüber einen juristisch-technischen Vorschlag grundsätzlicher Art erlauben, so wäre es der, daß allen dazu geeigneten Bestimmungen zwingende Kraft, wenigstens zugunsten der Arbeitnehmer, verliehen, also dabei jede abweichende Vereinbarung ausgeschlossen wird, ähnlich wie dies bereits im spanischen Arbeitsunfallgesetz vom 30. Januar 1900 vorgesehen ist.

weil das Gesetz naturgemäß für den Kriegsfall nur wenige besondere Rechtssätze vorgesehen hatte und weil der Krieg so sehr lange andauerte, sondern hauptsächlich deshalb, weil sich im Verlaufe des Krieges das allgemeine Denken und Wollen mehr und mehr sozialisiert hat. So ist es denn gar nicht verwunderlich, daß am 29. Januar dieses Jahres in Hamburg ein Schriftstück gemeinschaftlich unterzeichnet worden ist vom Zentralverein deutscher Reeder, Verband deutscher Seeschiffer-Vereine, Verein deutscher Kapitäne und Offiziere der Handelsmarine, Verband deutscher Schiffsingenieure, Verband technischer Schiffsoffiziere, Deutschen Transportarbeiter-Verband (Abteilung Seeleute) und vom Deutschen Steward-Verband, worin es heißt:

„Die beteiligten Verbände werden dafür eintreten, daß nach ordnungsmäßigem Wiedereintritt gesetzgebender Körperschaften für das Deutsche Reich die Seemannsordnung vom 2. Juni 1902 einer Revision unterzogen wird. Auch ist eine Erweiterung und Verbesserung der sozialen Gesetzgebung für Seeleute ins Auge zu fassen.“

Daraus folgt aber zugleich, daß einstweilen die Seemannsordnung von 1902 noch in Geltung und nicht, wie einige wohl denken mochten, bereits abgeschafft ist. Wenn gegenwärtig im Rahmen des bisher Erlaubten neuartige Heuer- und Arbeitsbedingungen zwischen den jeweiligen Vertragsparteien vereinbart werden, so ist unter rechtlichen Gesichtspunkten selbstverständlich nichts dagegen einzuwenden, und unter wirtschaftlichen kann schon dadurch allein eine wesentliche Umgestaltung des Seearbeitslebens bewirkt werden. Ein weiterer, künftiger Schritt bleibt die vorbehaltene Gesetzesänderung. Sie soll sich nach der obigen Ausdrucksweise „auch“ auf die soziale Gesetzgebung erstrecken. Als ob die Seemannsordnung selber nicht ebenfalls zur „sozialen Gesetzgebung“ gehörte! Man hat offenbar diesen Begriff etwas eng verstanden, was wenn üblich, dennoch bedenklich ist, und hat dabei an die Sozialversicherung gedacht. In der Tat wird auf diesem Gebiete manches zu fordern sein, insbesondere eine grundsätzliche Ausdehnung der Krankenversicherung auf den Seemannsstand. Beiläufig bemerkt, ließe sich unschwer auch das Privatversicherungsrecht der Seeleute verbessern, z. B. durch Wegstreichung der altmodischen Vorschrift unseres Handelsgesetzbuches, wonach die Heuerforderungen von Kapitän und Mannschaft nicht versichert werden können. Hauptsache bleibt die Abänderung der Seemannsordnung selbst. Was dabei im Einzelnen alles in Frage kommt, kann an dieser Stelle nicht näher untersucht werden. Viele Neuerungen werden sich lediglich in der Richtung weiterbewegen, die schon 1902 eingeschlagen worden war; andere in anderer. Ein Beispiel von grundsätzlicher Tragweite: Die Seemannsordnung stellt sich den Schiffsoffizier und Schiffsmann nur vor als für ein einzelnes Schiff angeheuert und zu diesem gehörig. In Wirklichkeit pflegt dagegen eine beträchtliche Anzahl von persönlich bestimmten Besatzungsmitgliedern jeden Ranges als einem bestimmten Reedereiunternehmen, das über viele Schiffe verfügt,

dauernd zugehörig betrachtet zu werden. Mit dieser wirtschaftlich sehr bedeutsamen Tatsache¹⁾ und ihren Rechtsfolgen wird sich der Gesetzgeber auf seine Weise auseinanderzusetzen haben²⁾. Vorläufig weiß er z. B. so gut wie gar nichts von den Versetzungen der Seefahrer auf „Kompagnieschiffe“, d. h. auf andere Schiffe der gleichen Handelsunternehmung; von Arbeitsvergütung ohne sachliche Beziehung zu einem einzelbestimmten Borddienstverhältnis; von den sogenannten Legitimationskarten der Schiffsleute und allem, was damit zusammenhängt.

Jetzt ist die Zeit, das neue Seemannsrecht vorzubereiten. Berufen dazu sind keineswegs nur die Juristen; für die ist das fragliche Gesetz überhaupt erst in letzter Linie da. Berufen dazu sind vor allem die Seegewerbetreibenden, vom Reeder bis zum Schiffsjungen, wenigstens insofern sie den staatsbürgerlichen Gedanken verwirklichen wollen und können, daß der Einzelne nach seinen Kräften mit-tun soll beim Ganzen, beim Staat, mithin auch bei der Gesetzgebung. Jeder nach seinen Kräften: dies wird, wie heut die Dinge liegen, zumeist in Form von Besprechungen geschehen, die dann in die kleineren Fachvereinigungen hineingetragen werden, weiter durchgefiltert in die größeren Verbände und schließlich bis zu den Gesetzesbearbeitern hinaufgelangen. Bei sämtlichen Neuerungsanschlüssen wolle man sich eine kleine Regel vergegenwärtigen, die, wie so manches hier absichtlich Hervorgehobene, für Neuordnungen nicht bloß des Seemannsrechtes gilt und trotz ihrer Selbstverständlichkeit doch immer wieder vergessen wird: nämlich, daß man das Alte richtig kennen soll, wenn man es abändern will. Sonst wächst die Gefahr, daß man Gutes fortstreicht und Neuerungen einführt, die in die Irre leiten oder hernach sogar als Verschlimmbesserungen bespöttelt werden, eine Gefahr, der auch unsere Seemannsordnung von 1902 nicht völlig entronnen zu sein scheint. Hand aufs Herz, wer kennt sie denn eigentlich, diese berühmte Seemannsordnung? ... Also erst einmal im Zusammenhang ruhig durchlesen, oder auch zweimal oder öfters — wenn man, wozu ja niemand gezwungen wird, darüber mitreden will; denn „Revision“ (wie die Vereine es nennen) heißt ja nichts anderes als Durchsicht. Wer indessen zum Fache gehört, mithelfen könnte und dennoch schweigt,

¹⁾ Vergl. dazu neuerdings das auch für uns Deutsche lesenswerte Buch „La renaissance de notre marine marchande“ von Paul Clouarec (Paris 1919), Seite 149, 215—217, 222.

²⁾ Der spanische Entwurf beschäftigt sich damit in seinem Artikel 4, der in deutscher Übersetzung lautet: „Jedem Kapitän oder Offizier des Decks- und Maschinendienstes, welcher zwölf Monate hintereinander auf einem oder mehreren Schiffen der gleichen Unternehmung Dienst getan hat, steht das Recht auf einen drei- bzw. zweiwöchigen Urlaub bei voller Heuer zu. In diese Wochenfristen wird die zur Erreichung des Urlaubs-ortes nebst Rückreise nötige Zeit nicht mit eingerechnet, sofern sie eine Woche nicht überschreitet. Der Reeder kann nach eigenem Ermessen und zur geringstmöglichen Beeinträchtigung seines Schiffsbetriebes den gedachten Urlaub innerhalb eines jeden Jahres gewähren, wann er will. Sofern in der Küstenschifffahrt die Schiffe regelmäßig bestimmte Häfen anlaufen, können die Reeder, unter Berücksichtigung der Verkehrsnotwendigkeiten, den Urlaub in Teilabschnitten gewähren; jedoch dürfen es nicht mehr als drei Abschnitte sein.“

der verzichtet damit zum mindesten auf die Befugnis, späterhin, wenn ihm nicht alles recht gemacht worden ist, den Richter über den angeblich schlechten Gesetzgeber zu spielen. Der Gesetzgeber selbst aber wird, wie bei all solchen Regelungen zwischen Unternehmer und Arbeiter, zwischen Arm und Reich sicherlich keinen leichten Stand haben. Er wird sich ungefähr von dem Grundgedanken beherrschen lassen, den der große Cervantes mit den Worten ausdrückte: „Die Tränen des Armen mögen bei dir mehr Mitleid finden, aber nicht mehr Gerechtigkeit als die Angaben des Reichen.“

Aus der Praxis.

Verbilligung des Reichsbank-Giroverkehrs.

Von A. Suhr, Lehe.

Nehmen wir an, die Firma Aug. Meyer, Lehe, (Bankkonto: Deutsche Nationalbank, Zweigniederlassung Lehe) wolle vergüten:

- M. 1 000.— an Wilhelm Müller in Münster, Konto
Essener Credit-Anstalt, Niederlassung Münster
„ 20 000.— an Aug. Schulze in Bayreuth, Konto
Dresdner Bank, Filiale Bayreuth.
M. 5 000.— an E. Spatz in Hannover, Konto
Ephraim Meyer und Sohn
M. 26 000.—

Meine Firma, die Deutsche Nationalbank, Lehe, benutzt als ihren Berliner Vertreter die Darmstadtbank. Sämtliche Buchungen laufen über das Konto unserer Zentrale Bremen. Bei den anderen D.-Banken führen wir kein Konto. Wenn wir die 3 Posten nicht durch die Reichsbank überweisen wollen, müßten wir die 3 Banken auf Konto erkennen, vorausgesetzt, daß wir bei ihnen Konto führen. Da wir aber kein Konto haben, müssen wir die Vergütungen durch die Reichsbank ausführen. Nun meine ich, dies ist unnötig, wenn wir in Berlin eine Abrechnungsstelle für Reichsbanküberweisungen haben. Mitglieder der Abrechnungsstelle sind nur die 4 D.-Banken, weil sie das größte Filialnetz haben. Da dem Konzern einer der D.-Banken doch jede größere Provinzbank angehört, wäre eine Überweisung nach allen Teilen des Reiches gewährleistet. In Betracht kommen nur die Überweisungen der Banken untereinander. Also, alle Überweisungen, die die Nationalbank Lehe an die Essener Kredit-Anstalt (Konzern der Deutschen Bank) auszuführen hat, laufen über Konto Deutsche Bank, Berlin. Die Deutsche Nationalbank, Lehe, schreibt jetzt einen Überweisungszettel (Formular I) aus.

Ebenso für die anderen Posten, diesmal jedoch für die Dresdner Bank bzw. Direction der Disconto-Gesellschaft (Ephraim Meyer und Sohn). Diese 3 Posten werden verzeichnet auf Formular II, das mit den 3 Überweisungsstellen nach Berlin zur Darmstadtbank gesandt wird.

An
Deutsche Bank
Berlin
Abrechnungskonto
M. 1000.— für Essener Credit-Anstalt,
Niederlassung Münster
Wert: 10. 4. 19
Lehe, den 10. 4. 19 Deutsche Nationalbank
Kommanditgesellschaft auf Aktien
Zweigniederlassung Lehe

I.
An
Essener Credit-Anstalt, Niederlassung Münster
Münster
M. 1000.— Im Auftrag Fa. Aug. Mayer, Lehe
für Rechnung Fa. Wilh. Müller, dort
Wert 11. 4. 19
Lehe, den 10. 4. 19 Deutsche Nationalbank
Kommanditgesellschaft auf Aktien
Zweigniederlassung Lehe
Stempel der Deutschen Bank, Berlin

II.
An
Bank für Handel und Industrie
Berlin
Abrechnungskonto
Wir bitten zu vergüten an
M. 1000.— Deutsche Bank
M. 20000.— Dresdner Bank
M. 5000.— Dir. d. Disc.-Ges.
M. 26000.—
Wert: 10. 4. 19
Lehe, den 10. 4. 19 Deutsche Nationalbank
Kommanditgesellschaft auf Aktien
Zweigniederlassung Lehe

An
Deutsche Nationalbank K. a. A.
Zweigniederlassung Lehe
Lehe
Wir belasten Sie auf Konto Bremen für heutige Überweisung mit
M. 26000.— Wert: 10. 4. 19
Berlin, den Bank für Handel und Industrie

Die Darmstadtbank geht mit diesen 3 Überweisungszetteln zur Abrechnungsstelle und tauscht mit den anderen D.-Banken die für sie bestimmten Zettel aus. Sie zahlt also bei der Abrechnungsstelle die Summe, die die Nationalbank sonst durch die Reichsbank vergüten würde, sie erhält also auch von den

anderen Mitgliedern der Abrechnungsstelle die Summe, die die Nationalbank sonst durch Reichsbankeingänge erhalten würde. Diese Umsätze müssen die 4 D.-Banken natürlich auf einem provisionsfreien

Konto buchen. Die Restsumme des Abrechnungsverkehrs wird dann von den D.-Banken durch Reichsbankübertrag ausgeglichen. In diesem Falle müßte die Darmstadtbank M. 26000.— zahlen.

SOLL				HABEN			
Deutsche	Dresdner	Disc.	Darmst.	Deutsche	Dresdner	Disc.	Darmst.
—	—	—	26 000.—	1 000.—	20 000.—	5000.—	—

Die Deutsche Bank hat jetzt den Zettel für Essener Credit-Anstalt erhalten, behält den linken Teil als Buchungsbetrag, schickt den rechten Teil, der gleichzeitig Aviskarte ist, mit den sonst noch für Münster eingegangenen Überweisungen nach Münster. Diese Aviskarte ist zugleich die Buchungsaufgabe der Deutschen Bank nach Münster. Es braucht die Deutsche Bank nur ihren Firmastempel unter diese Aviskarte zu setzen, dann weiß Münster, der Posten wird uns auf Konto Zentrale Essen gutgeschrieben, Gutschriftsaufgabe von Essen braucht nicht erst abgewartet zu werden.

So denke ich mir den Giroverkehr in großen Umrissen gezeichnet. Bei Formular I ist zu bemerken, daß jede Bank eine bestimmte Farbe für ihre Überweisungszettel hat, wodurch in Berlin bei der Darmstadtbank das Sortieren der eingegangenen Überweisungszettel erleichtert wird. Die Summe braucht nicht in Buchstaben ausgefüllt werden, es genügt, wenn das bei der Gesamtsumme auf Formular II geschieht. Es ist also nicht mehr, ja, wenn man die roten Überweisungssammelbogen der Reichsbank betrachtet, sogar noch etwas weniger Schreibarbeit zu leisten. Die Aviskarte sitzt abtrennbar am Formular dran. Hat die Deutsche Nationalbank Lehe mehrere Posten für die Deutsche Bank, dann werden die einzelnen Summen ohne Angabe, für wen sie bestimmt sind, — denn das steht ja schon auf Formular I —, auf Formular III geschrieben, und die Gesamtsumme (M. 4400.—) wird in Formular II eingesetzt.

III.	
An	Deutsche Bank
	<u>Berlin</u>
	M. 1000.—
	M. 8000.—
	M. 400.—
	u. a. w.
	<u>M. 4400.—</u>

Deutsche Nationalbank

Lehe, den 10. 4. 19 Kommanditgesellschaft auf Aktien
Zweigniederlassung Lehe

Am 10. 4. 19 schickt die Deutsche Nationalbank die Überweisungen nach Berlin, wo sie am 11. 4. 19 eintreffen. Die Darmstadtbank belastet Lehe Wert 10. 4., verdient also einen Tag Zinsen. Die Deutsche Bank muß den Betrag der Essener

Kredit-Anstalt Wert 11. 4. gutschreiben, so daß Münster der Fa. W. Müller den Betrag Wert 12. 4. gutschreiben kann, wie es ja auch der Fall wäre, wenn man den Posten am 10. 4. durch die Reichsbank überwiesen hätte. Der einzige Nachteil ist nur der, daß die Fa. W. Müller einen Tag später als bisher in den Besitz der Gutschriftsaufgabe der Essener Credit-Anstalt Münster gelangt, was in den meisten Fällen belanglos sein dürfte. Einen Zinsverlust hat die Firma ja nicht. Diese Wertstellungstaktik paßt aber nicht für die Posten, die die Reichsbank unter Platzübertragungen verbucht. Aber auch da dürfte ein gangbarer Weg gefunden werden, zumal die jetzt schon bestehenden Abrechnungsstellen an den einzelnen Orten bestehen bleiben.

Bei Formular II ist die Belastungsaufgabe abtrennbar. Es braucht auch hier nur die Summe und der Wert eingesetzt werden. Da die Belastungsaufgabe nach Lehe gesandt wird, die Darmstadtbank aber Bremen auch eine Aufgabe machen muß, so würde Formular IV auszufüllen sein.

IV.

Berlin, den 11. 4. 19

Deutsche Nationalbank K. a. A.

Bremen

Wir belasten Sie wegen

Bremerhaven mit M.	—
Dortmund „ „	—
Oldenburg „ „	—
Osnabrück „ „	—
Minden „ „	—
Mülheim „ „	—
Lehe „	26 000.—
u. s. w.	<u>M. 26 000.—</u>

Wert: 10. 4. 19

Bank für Handel und Industrie

Also auch hier wieder ganz geringe Schreibarbeit. In der Buchhalterei der Darmstadtbank würde für sämtliche Überweisungen der Nationalbank mit Filialen pro Tag nur 1 Debet- und ein Kreditposten zu buchen sein, nämlich die Endsumme von Formular IV bzw. dem dazugehörenden Kreditformular. Die Darmstadtbank würde im Abrechnungsverkehr Formular V gebrauchen. Es ist auszufüllen der Absender der Summe und die Summe selbst, und zwar natürlich nicht jeder einzelne Posten, sondern die Gesamtsumme von Formular III.

V.

Von Bank für Handel und Industrie, Berlin
An Deutsche Bank, Berlin

M. 4400.— von Deutsche Nationalbank Lehe
u. s. w.

M. 4400.—

Berlin, den 11. 4. 19.

Die Abrechnung ist vorüber. Die Deutsche Bank ordnet die erhaltenen Überweisungszettel. Alle Posten für Münster werden auf Formular VI verzeichnet.

VI.

An

Essener Credit-Anstalt, Niederlassung Münster
Münster

Wir schrieben Ihnen heute auf Konto Ihrer Zentrale folgende Posten gut:

M. 1000.—	laut Anlage
M. 500.—	
M. 300.—	u. s. w.
<u>M. 1800.—</u>	Wert: 11. 4. 19.

Berlin, den 11. 4. 19.

Deutsche Bank

Auch hier wird nur der Betrag eingetragen, für wen er ist; von wem er kommt, steht ja auf der Anlage (rechte Hälfte von Formular I). Da die Zentrale Essen auch eine Aufgabe haben muß, kommt Formular IV in Frage, nur anstatt Belastung diesmal Gutschrift. Nach den Gutschriftsaufgaben wird bei der Deutschen Bank das Memorial gebucht. Stimmt die Endsumme mit der Abrechnungssumme überein, so können die Gutschriftsaufgaben abgesandt werden. Geht der Brief nach Münster verloren, so merkt Münster es sofort, weil es für die Gutschriftsaufgabe der Zentrale Essen keine Verwendung hat. Dann fragt Münster bei der Deutschen Bank an. Die Deutsche Bank findet sofort bei den Buchungsbelegen (Formular I, linke Seite) die Firma, die den Betrag überwies. Die Möglichkeit, einen Betrag zu fälschen, ist sehr gering, denn Bargeld erhält man ja doch nicht. Außerdem würde man eine Fälschung sofort finden, da der Gesamtbetrag in Memorial mit dem Abrechnungsbetrag nicht übereinstimmen würde.

Wieviel Personal würde eine der D-Banken für den Abrechnungsverkehr benötigen?

Nach dem Verwaltungsbericht der Reichsbank betrug die Einnahme auf Girokonto für 1918 abzüglich Barzahlung und Verrechnungen:

M. 886 930 000 000.—	Stück 15 594 000
./. 582 000 000 000.—	„ 5 000 000 (Schätzung)
	für Reichs-
	kassen ge-
	zahlte Be-
	träge

M. 304 930 000 000.— Stück 10 594 000

M. 304 930 000 000.— Stück 10 594 000
./. 104 930 000 000.— „ 894 000

Überwei-
sungen der
Privaten

M. 200 000 000 000.— Stück 9 700 000
auf 300 Arbeitstage gerechnet:

M. 666 666 667.— Stück 32 333
auf jede der 4 Abrechnungsbanken entfallen:

M. 166 666 667.— Stück 8082
die für 1 Tag zu bearbeiten wären. Wenn auf Formular V 50 Posten geschrieben werden können, so benötigt man für die Einlieferung 162 Formulare.

Die Formulare werden in die Additionsmaschinen gespannt, so daß ein Schreiben der Posten mit der Hand überflüssig wird, da die Additionsmaschinen die addierten Zahlen gleich mit Schreibmaschinenschrift auf die Formulare drucken. Ein Beamter würde auf diese Weise in 1 Stunde ca. 2000 Posten addieren können. Da die 8082 Posten in 3 Stunden (9—12 Uhr) bearbeitet werden müssen, brauchte man nur 2 Beamte. Die Beamten dürfen aber nicht als Maschinen ausgenutzt werden, und so glaube ich mit

10 Beamten zum Addieren
10 Beamten zum Kollationieren
20 Beamten zum Buchen des Memorials
<u>40 Beamten</u>

genügend Arbeitskräfte berechnet zu haben.

Durchschnittsgehalt eines Beamten M. 8000.— = M. 320 000.—. Dem stehen gegenüber: Der Gewinn aus der Spannung zwischen Gutschrift und Lastschrift (M. 166 666 667.— für 1 Tag) = 166 666 667 Zinszahlen zu $2\frac{1}{2}$ —3% = M. 13 000.— ca. für 1 D.-Bank. Auf alle 4 D.-Banken berechnet in Jahre (360 Tage) M. 18 000 000.—

abzüglich 1 280 000.— (4 mal 320 000.—) Gehälter
M. 16 720 000.—

Nicht berechnet sind die Ausgaben zur Anschaffung der Additionsmaschinen, Miete für Kontorräume, Formulare u.s.w.

Da ich der Reichsbank durch mein System einen Teil ihres Zinsgewinnes wegnehme, einmal dadurch, daß die Giro Guthaben, besonders der Provinzbanken, kleiner werden, andererseits aber auch dadurch, daß die Summen, die jetzt von einer Reichsbank zur anderen überwiesen werden, für die Zeit, wo sie unterwegs sind, der Reichsbank Zinsen bringen, dies aber durch mein System wegfällt, so glaube ich, wird sie sich dies nicht so ohne weiteres gefallen lassen. Es müsste der Reichsbank eine Entschädigung für den Zinsverlust gegeben werden. Und das käme nur in Frage, wenn die Großbanken von ihrem Zinsgewinn von M. 18 000 000.— nur ihre Unkosten und eine angemessene Vergütung für ihre Arbeit abzögen und den Rest der Reichsbank zur Verfügung stellten zur Gutschrift auf Reservefondskonto zur Stärkung ihrer Betriebsmittel (Novelle zum Bankgesetz vom 1 Juni 1909). Eigentlich muß man den Zinsgewinn der Großbanken „Verrechnungsgewinn“ nennen, denn das Kapital, das diese „Zinsen“ verdient, arbeitet ja garnicht. Daher muß der Zinsver-

lust der Reichsbank auch eine andere Summe sein als der Verrechnungsgewinn der D-Banken. Wie hoch diese Summe ist, kann ich nicht nachprüfen, da die nötigen Unterlagen fehlen.

Nachschrift der Schriftleitung: Die Anregungen des Verfassers sind beachtenswert; ihre technische Durchführung dürfte keine Schwierigkeiten bieten. Wie stehts aber mit dem Nutzeffekt? Die 4 D-Banken sollen den ihnen aus diesem Verkehr erwachsenden Gewinn wieder an die Reichsbank abliefern. Also?

Eine Hebung des Giroverkehrs kann m. E. nur durch Verbilligung der Überweisungsspesen, d. h. durch Abänderung des Schlüssels für Berechnung des eisernen Fonds der Girokunden (s. darüber mein „Bankgeschäft“) erfolgen. Vielleicht tragen die Ausführungen des Verf. ihr Teil dazu bei, daß dieses, im Interesse der Hebung des bargeldlosen Verkehrs, nunmehr baldigst geschieht. Georg Obst.

Warenhaus-Literatur.

Von Walter Wolff, Berlin.

(Schluß.)

Jedoch auch ohne dies wäre das Saudeksche Buch interessant, weil es wiederum eine neue, von keinem der anderen hier erwähnten Bücher berührte Seite aufdeckt. Nicht im Kampfe gegen den Detailhandel, gegen ein anderes Warenhaus oder gegen einen Warenhaustrust führt er das Haus Brüggemann, das nun „Berliner Kaufhaus Leipziger Straße“ heißt, zur höchsten Blüte, sondern im Scheinkampfe gegen die selbstgeschaffene Organisation der „Berliner Kaufhäuser Alexanderplatz“, die die ganze Stadt mit einem Netze von Filialen, Kleinkaufhäusern („Etagenkaufhäusern“) überziehen, dem Hause in der Leipziger Straße „erbittertste“ Konkurrenz machen und in diesem abgekarteten Spiel doch immer Brüggemann Gewinn bringen, ob nun die Kundin in die Leipziger Straße läuft oder zur „Konkurrenz“ geht. „Das wichtigste Hilfsmittel, Umsätze zu erzielen — sagt Mühlbrecht zur Begründung dieses Gedankens — ist eine kampflustige Konkurrenz.“

Die Frau, das Publikum, in der Gewalt zu haben, sich dienstbar gemacht, als seinen Sklaven zu wissen, mit dem er nach Belieben schalten und walten könne — das war schon Mourets größter Stolz, wenn er von der großen Treppe im „Paradies der Damen“ auf das Gewimmel zu seinen Füßen schaute. „Die Frau wird sich dafür an Dir rächen“, sagte ihm sein Freund. Und in der Tat: All' sein Reichtum, all' seine Macht wird ein Nichts vor einem einfachen Mädchen, vor Denise, die sich ihm nicht hingeben will. — Auch Hans Mühlbrecht lernt „den höchsten Triumph seines Willens“ kennen, muß, um dem Verkaufspersonal Rettung zu schaffen vor dem alles überflutenden kaufwütigen Publikum, die Polizei herbeirufen. „Er sah, wie die Kunden, die sich um seine Waren rissen, auf sein Gebot durch die Polizei auf die Straße getrieben wurden... und wußte, wußte es klar, daß sein Gebot, die Menge zu Paaren

zu treiben, der stärkste Reklametrick war, den er je ausgedacht hatte“. Aber auch er lernt die Rache der Materie kennen, die er, der große Organisator, Herr des in Ziffern ausdrückbaren Erfolges, zu meistern vermeinte: Schon hat er auf dem Wege zur Höhe sich seelisch von seinem Weibe losgesagt; nun geht ihm auch die Geliebte verloren, denn zwischen sie und ihn tritt die jedes Leben ertötende Zahl; „nun jagte der Dämon, der ihm Macht und Reichtum verliehen hatte, Macht und Reichtum, dessen Besitz ihn nur höhnte, nun jagte der Dämon hinter ihm her, jagte ihn mit bluttriefenden Peitschen, mit Peitschen, an deren schmerzvolle Wunden aufreißenden und peinigenden Bleienden Ziffern und Zahlen und Summen hingen...“: Dämon Berlin. Für solch' Buch des realen Lebens ein seltsam „dämonischer“ Schluß.

Den Existenzkampf eines Warenhauses will Oskar F. Schweriner in seinem Buche „Arbeit“ schildern. Doch dieser Existenzkampf tritt hinter die in den Vordergrund gedrängte, arg marlitthafte Lebens- und Liebesgeschichte der Heldin zu stark zurück, um den Untertitel „ein Warenhausroman“ zu rechtfertigen. Nur ein paar Streiflichter, Augenblicksbilder aus dem Warenhause, verraten immerhin gute Beobachtungsgabe.

Literarisch nicht viel höher steht „Warenhaus Berlin. Ein Roman aus der Weltstadt“ von Erich Köhrer. Nielandt, ein Kaufhausbesitzer, der „ohne ein Paar ganze Schuhe nach Berlin gekommen ist“, hat schließlich den Geldmann Deußen gefunden, mit dessen Millionen er den Traum seines Lebens erfüllen kann: Im Berliner Westen, gegenüber dem Bahnhofe Zoo, ein Warenhaus der guten Gesellschaft, mehr noch: das Warenhaus Tout-Berlins zu gründen, das er darum „Warenhaus Berlin“ nennt. Aber eben dieser Geldmann ist der Liebhaber seiner Frau. An dem Tage, da er das erfährt, einsieht, daß er als Ehrenmann seine Beziehungen zu Deußen sofort lösen muß — und es doch nicht kann, will er nicht seine ureigene Schöpfung, das „Warenhaus Berlin“, zusammenbrechen sehen — an diesem Tage legt er selbst Feuer ans Haus und kommt in den Flammen um.

Neben ausführlichen Schilderungen der inneren Warenhaus-Organisation, vornehmlich des Rohrpost-Kassensystems und der dem Warenhause angegliederten Versandabteilung, greift Köhrer ein Moment auf, das in den bisher aufgeführten Werken fehlt. Er läßt nämlich Nielandt für sein „Warenhaus Berlin“ aus allen großen Spezialgeschäften Berlins gegen glänzende Gehälter die ersten Kräfte zusammensuchen. „Er ging von der Erwägung aus, daß die Kundschaft dieser Geschäfte, die zum Teil seit vielen Jahren dort ihre Bedürfnisse deckte, meist nicht so sehr mit den Geschäften, als mit den Angestellten verwachsen war, von denen sie doch auch meist seit Jahren immer wieder bedient wurde... Sie gewöhnten sich daran, zu einem bestimmten Verkäufer oder einer Verkäuferin Vertrauen zu fassen und folgten diesem dann blindlings...“ Sie würden also nach Nielandts Berechnung, die sich als richtig erweist, fortan sich lieber im neuen Hause vom altgewohnten Verkäufer bedienen lassen, als im bisher

aufgesuchten Geschäft von ihnen fremden Verkäufern. „Auf diese Weise gewann Nielandt von vornherein einen gewissen Kreis zahlungsfähiger Kundschaft.“

Den Beschluß möge ein recht eigenartiges Warenhaus-Buch machen, nämlich „Der Ruf des Lebens“ von Cecily Hamilton. Es beginnt mit einer netten Szene im Angestellten-Heim eines Londoner Warenhauses. Eine der dortigen Verkäuferinnen, Diana Massingberd, ein Mädchen aus besserer Familie, das schon 6 Jahre in der „Tretmühle“ der Warenhausverkäuferinnen-Existenz zugebracht hat, erbt unerwarteter Weise 300 £, mit denen sie, sei es auch nur ein paar Wochen lang, dem Warenhaus den Rücken kehren und die Dame von Welt spielen will. „Sechs Jahre lang hab' ich ein elendes Hungerdasein geführt, jetzt will ich einen Monat lang alles haben, was ich mit Geld kaufen kann.“ Der Zufall läßt sie in der Schweiz mit einem ihrer früheren Chefs, dem Warenhausbesitzer Grinlay, der sie nicht wiedererkennt, zusammentreffen; Grinlay verliebt sich in Diana, die Weltdame und trägt ihr die Hand an. Diana weiß das Gespräch auf das Warenhaus zu bringen, und ihre beiden so verschiedenen Lebensauffassungen, die naturnotwendige Ergebnisse ihrer entgegengesetzten sozialen Lagen sind („er war der Hammer, sie der Amboß; das war der Unterschied, der zwischen ihnen bestand“), stoßen hart zusammen. Beider Unterredung (Kapitel VII) nachzulesen, verlohnt sich sehr wegen der knappen, prägnanten Formulierung, die hier den — an sich ja bekannten — Gründen für den Gegensatz von Kapital und Arbeitern gegeben wird. — Dann sind die paar Wochen des Glanzes um; Diana kehrt nach London zurück und ist drauf und dran, im Elend zu versinken, bis zum Schlusse „alles wieder gut“ wird.

*

Im Kampfe mit dem Warenhaus hat das Detailgeschäft von seinem Gegner gelernt: selbst zum Warenhaus, zum Spezialwarenhause geworden, tritt es ihm kraftvoll als Gleichberechtigter an die Seite. Das gleiche ist auf literarischem Gebiete geschehen: Wir hatten den Warenhausroman und stehen dicht vor der Geburt des Romanes vom Spezialwarenhause. Der erste dieser Art liegt vor: „Frauensneider Gutschmidt“ von Otto von Gottberg. Er ist noch nicht der Kaufmannsroman des großen Spezialgeschäftes; noch überwiegt darin persönliches Geschick, ja, nicht einmal der Damenschneider Georg Gutschmidt selbst ist die Hauptperson, sondern die junge Frida von Hemmern. Aber der Werdegang des Geschäftes ist — ich denke hauptsächlich an das zweite Kapitel des Buches — verständnisvoll geschildert, wenn auch die Menge der Käuferinnen, die in unaufhörlichem Strome „Schulter an Schulter und Busen an Rücken in schwingendem Kolonnenschritt anrücken“, für ein Spezialgeschäft etwas reichlich erscheint.

An derselben Stelle steht der Gutschmidtsche Palast, an der Köhrer sein imaginäres „Warenhaus Berlin“ erbaut hat. Köhrers Held Nielandt verließ sich bei der Auswahl des Platzes auf sein „Flair“; Gutschmidt geht methodisch vor: „Während er den Bau plante,

saßen Späher für Monate hinter den Restaurantfenstern aller Schlagadern des hauptstädtischen Verkehrs und zählten die vorübergehenden Frauen. Wo sie die höchsten Ziffern meldeten, ließ Gutschmidt die wandernde Menge zu allen Tageszeiten photographieren und die Bilder dann unter die Lupe nehmen, um festzustellen, auf welchem Fleck von Berlin während vierundzwanzig Stunden die größte Zahl gutgekleideter, also kaufkräftiger Frauen, über den Asphalt schritt. Hier war der Ort.“ (Interessant ist übrigens, daß sich in Wirklichkeit kein Warenhaus, nicht einmal ein größeres Detailgeschäft an diesem Brennpunkte des Verkehrs befindet.) Außer diesem Haus am Zoo besitzt Gutschmidt noch ein zweites in der Leipziger Straße; ferner eine eigene Spinnerei und Weberei, eine eigene Modezeitschrift, eine eigene Bank: auch hier also möglichst Ausschaltung verteuender Zwischenglieder.

Bös sieht es allerdings mit dem Personal aus; ich weiß nicht, wo Herr von Gottberg schon solchen Jammergestalten begegnet sein will. Man urteile selbst: Gutschmidt beobachtet gern „die fast komische Freude, die das geringste Lob der Großen in den Kleinen weckte“ — „Er sah gern Angestellte unter Worten seiner Anerkennung in der komisch-stolzen Freude erröten und dann brennenden Auges mit bisher nie bekundetem Eifer an die Arbeit gehen.“ — „Er gab dem Prokuristen die Hand, um seinen Kopf noch höher aus den Schultern zu sehen, und entließ ihn. Drüben in der Buchhalterei würde Wernicke (der Prokurist) jetzt seinem vollen Herzen Luft machen und erzählen, wie gnädig der Gebieter(!) wieder gewesen sei.“ — „Er bot ihr (der langjährigen Hauskanten-Leiterin) die Hand. Fast hätte sie nicht gewagt, ihre Finger hineinzulegen. Des Hauses höchste Auszeichnung war ihr widerfahren: Der Chef — Georg Gutschmidt — hatte ihr die Hand gegeben! Wenn Wernicke . . . davon hörte!“ usw.

*

Auf die Bühne ist das Warenhaus meines Wissens erst zweimal gekommen: In Paris in der Spielzeit 1912/13 in einer harmlosen comédie „La demoiselle du magasin“, bekannt weniger durch den Theatererfolg als durch einen gegen eine Filmfirma anhängig gemachten Prozeß (weil diese einem Kinostück den gleichen Titel gegeben hatte). Dann vor einigen Monaten in Berlin mit Wilhelm Stücklens Szenenfolge „Purpus“.

T. T. Purpus, Inhaber eines kleinen Ladengeschäftes, hat einmal ein Mädchen gesehen, an der „gar nichts Besonderes“ war; aber gerade weil sie der persönlichen Eigenart bar ist, verkörpern sich für ihn in ihr alle Frauen. Er meint, sie zu umarmen, müsse alle Frauen zu umarmen bedeuten. Um sie wiederzufinden, baut er sein Geschäft zum Warenhaus aus, immer größer, immer verlockender — wenn sie noch lebt, dann muß sie doch einmal der Versuchung erliegen, ins Kaufhaus Purpus zu kommen. So rechnet Purpus. Sie aber, die nach 6 Jahren wirklich kommt, erliegt — sittlich ohne jeden Halt, wie sie ist — dieser Versuchung bis zum Diebstahl. Sie wird ertappt, vor Purpus geführt, der sie erkennt

und sich der Erfüllung all' seiner Wünsche nahe glaubt. Hulle aber — so heißt das Mädchen — hängt an Orge Urbeis, dem Zuhälter, von dem sie nicht lassen will, weil Purpus nicht einsieht, daß einem Mädchen wie Hulle gegenüber nur keckes Zugreifen, brutale Männlichkeit am Platze ist, nicht aber schmachthende Sehnsucht, Verklärung des Weibes zum Ideal, zum Idol. Verraten schließlich und verlassen, will Purpus, da er nicht in Hulle alle Frauen zu beglücken vermag, alle Frauen beglücken, weil jede von ihnen in etwas Hulle gleicht, Hulle ist — er verschleudert die Bestände seines Hauses, will sich im Paroxysmus der Leidenschaft, der Verzweiflung, das Leben nehmen. Daran verhindert, bricht er zusammen. Wohl muß er anerkennen, daß es Grenzen gibt, „ohne die wir nicht leben können“; aber innerhalb dieser Grenzen, das ahnen wir, wird sein Leben fortan kein Leben, nur ein Vegetieren sein.

Vom Warenhause selbst sehen wir nichts in dem Stücke, ahnen nur von einem Balkon herab das dumpf brausende Getriebe im Lichthof. Von den Angestellten 4 Typen: eine unmögliche Verkäuferin (sie ist mit ihrer Stellung restlos zufrieden!), einen Kassierer und Buchhalter von der berühmten „in Ehren ergrauten“ Spezie, die, wie Droege so nett sagt, den Chef, er mag so alt sein, als er wolle, schon auf den Armen gewiegt hat (eine Figur, die ständiges Requisit Dutzender von Lustspielen und Romanen ist), einen schneidigen Reklamechef und schließlich den Hausdetektiv, der im Grunde seines Herzens nicht die Diebinnen, die er täglich abfaßt, für die Schuldigen hält, sondern das Warenhaus, das sie verführt hat.

Auch bei Stücklen also — damit knüpft dieses neueste Werk der Warenhausliteratur an das älteste wieder an — gibt erst das Weib und nur das Weib, dem Warenhause Daseinszweck und Daseinsrecht.

Die Rechtsfragen des Tages.

Der an dieser Stelle schon mehrfach betonte Zug der Zeit nach Vereinheitlichung des deutschen Staatslebens hat in dem der Preußischen Landesversammlung zugegangenen Antrag der Mehrheitsparteien vom 13. Dezember seine parlamentarische Verwirklichung gefunden. Durch die Reichsverfassung sind, wie der Antrag mit Recht ausführt, die Grundlagen für den deutschen Einheitsstaat in einem solchen Umfange geschaffen worden, daß seine Errichtung nur eine Frage der Fortentwicklung ist. Die Not der Zeit, vor allem die trostlose finanzielle und wirtschaftliche Lage, des Reichs wie der Länder, lassen den Versuch als gerechtfertigt erscheinen, alle Volkskräfte zu einheitlicher kraftvoller Wirkung zusammenzufassen. Wie auch die nächsten Wahlen ausfallen mögen, eine Rückkehr zur Kleinstaataerei erscheint gänzlich ausgeschlossen. Die den einzelnen Bundesstaaten nach der alten Reichsverfassung und den Novembervträgen von 1870 noch eingeräumt gewesenen Reservatrechte können in jedem Fall als beseitigt erachtet werden. Es unterliegt keinem Zweifel, daß Post und Tele-

graph, daß Eisenbahnen und Wasserstraßen endgültig von Reichs wegen geordnet werden und selbst die Justizverwaltung wird in absehbarer Zeit der Zuständigkeit der Länder entzogen und vereinheitlicht werden. Die landsmannschaftlichen Eigentümlichkeiten der einzelnen Länder, deren Grenzen in der geschichtlichen Entwicklung vielfach willkürlich oder zufällig gezogen worden sind, können trotzdem erhalten bleiben. Wir sind aber, wie der Reichsjustizminister Schiffer jüngst sehr richtig bemerkte, nicht mehr in der Lage uns den Luxus von 150 Ministern zu erlauben. —

Nach dem Reichsbankgesetz vom 14. März 1875 kann das Reich alle 10 Jahre sich entschließen, ob es die Reichsbank als Reichsinstitut übernehmen oder die Anteile zum Nennwert erwerben will. Da die Kündigungsfrist ein Jahr beträgt, so mußte das Reich sich vor dem 31. Dezember d. J. entschließen, ob es von diesem Übernahmerecht Gebrauch machen will. Die in der Nationalversammlung angenommene Bankgesetznovelle verlängert das Notenprivileg an sich auf weitere 10 Jahre, führt aber verschiedene Beschränkungen der Rechte der Anteilhaber herbei. Seit dem Kriege war die Reichsbank von der Notensteuerpflicht befreit, d. h. von der Versteuerung des den Barbetrag unter Zurechnung des sog. Kontingents von 550, an den Quartalsschlüssen 750 Millionen Mark übersteigenden Notenumlaufs. Dadurch wurde der Gewinn der Reichsbank außerordentlich erhöht, und es wurde durch alljährlich erlassene Gesetze eine Sonderbesteuerung der Reichsbank in der Art eingeführt, daß ein bestimmter Betrag als Ausgleich für die entgangene Notensteuer dem Reiche überwiesen und gleichzeitig eine auf 75, zuletzt auf 80 vom Hundert bemessene Quote des Mehrgewinns der Kriegsjahre dem Reiche vorweg zugeführt wurde. Durch die Novelle wird zunächst auch für die Zukunft an der alljährlichen gesetzlichen Feststellung der aus dem Reingewinne der Reichsbank an das Reich abzuführenden Beträge festgehalten, solange die Befreiung von der Notensteuerpflicht bestehen bleibt. Tritt diese außer Kraft, so kann das Reich mit der einjährigen Kündigung, also auch während der 10jährigen Verlängerung des Notenprivilegs, die sämtlichen Anteile der Reichsbank zum Nennwert erwerben. Die zweite durch die Bankgesetznovelle eingeführte Neuerung ist die Änderung des § 12 des Bankgesetzes, wonach die Reichsbank bisher nicht berechtigt war, außerhalb des Reichs Zweiganstalten zu errichten. Der Friedensschluß bringt Gebietsveränderungen mit sich, die eine Betätigung der Reichsbank auch außerhalb des Reichsgebietes mindestens vorübergehend als zweckmäßig erscheinen lassen können. Ein solches Bedürfnis wird sich insbesondere für den neuen Freistaat Danzig und für den Bezirk Memel herausstellen. Die Bankgesetznovelle ermächtigt daher die Reichsbank mit Genehmigung der Reichsregierung und des Reichsrats Zweiganstalten im Auslande zu errichten. Endlich ist die Reichsbank ermächtigt worden, bis zum 31. Dezember 1930 zum Zwecke der Erfüllung eigener Verbindlichkeiten

in ausländischer Währung Devisen auf Zeit zu kaufen und zu verkaufen. Auch damit wird ein bisher streng festgehaltener Grundsatz des Bankgesetzes verlassen, nämlich das Verbot der Gestattung von Zeitgeschäften. Die Ausnahme bezieht sich auf Valutatermingeschäfte. Valutageschäfte hat die Reichsbank auch schon in Friedenszeiten betrieben. Sie kaufte auf ausländische Währung lautende Schecks und Wechsel, also Devisen, um sich auf diese Weise Auslandsguthaben zu schaffen, die den Goldimport erleichterten und bei vorübergehender ungünstiger Gestaltung der Zahlungsbilanz die Zahlungsleistung an das Ausland unter Vermeidung von Goldexporten ermöglichten. Während des Krieges wurde die Beschaffung von ausländischen Zahlungsmitteln zur Deckung der eingeführten Waren von Jahr zu Jahr dringlicher und die Reichsbank mußte sich auch zur Rückendeckung deutscher Kreditnehmer dazu entschließen. Die so aufgenommenen großen Kredite werden demnächst fällig. Die Reichsbank wird daher vor die Notwendigkeit gestellt, für die Anschaffung der erforderlichen Valutabeiträge zu den Fälligkeitsterminen Sorge zu tragen. Sie muß in die Möglichkeit versetzt werden, Valutabeträge aufzunehmen, auch soweit sie nicht sofort greifbar sind, sondern soweit ihr Eingang erst für spätere Zeiten zu erwarten steht, z. B. aus Exportgeschäften auf längere Lieferungsfristen. Sie soll deshalb in die Lage versetzt werden, Devisenbeträge auch auf Zeit anzukaufen. —

Die Nationalversammlung hat den Entwurf eines Gesetzes gegen das Glücksspiel angenommen. Ähnliche Vorschriften hatte der Reichswehrminister als Oberbefehlshaber in den Marken bereits während des für Groß-Berlin verhängten Belagerungszustandes auf Grund des Belagerungszustandsgesetzes erlassen. Die Rechtsgültigkeit dieser auch örtlich beschränkten Anordnungen wurde angefochten, und schon aus diesem Grunde erschien eine gesetzliche Regelung erforderlich. Nach den neuen Vorschriften wird nicht nur bestraft, wie nach dem bisherigen § 284 des Strafgesetzbuches, wer aus dem Glücksspiel ein Gewerbe macht, und wer als Inhaber eines öffentlichen Versammlungsrechts Glücksspiele daselbst gestattet, sondern jeder, der öffentlich ein Glücksspiel veranstaltet oder hält, oder die Einrichtungen dazu bereit stellt. Als öffentlich veranstaltet gelten — das ist die in das Gesellschaftsleben am tiefsten eingreifende Vorschrift des neuen Gesetzes — auch Glücksspiele in Vereinen oder geschlossenen Gesellschaften, in denen Glücksspiele gewohnheitsmäßig veranstaltet werden. Bestraft wird ferner auch, wer sich an einem solchen öffentlichen Glücksspiel beteiligt. Die Strafen sind ebenfalls sehr hoch bemessen. Das gewerbsmäßige Glücksspiel kann mit Gefängnis bis zu 5, statt wie bisher bis zu 2 Jahren belegt werden. Daneben muß auf Geldstrafe bis zum Betrage von 200 000 Mark erkannt werden. Die Beteiligung an einem öffentlichen Glücksspiel wird mit Gefängnis bis zu 6 Monaten und mit Geldstrafe bis zu 100 000 Mark, oder mit einer von diesen Strafen belegt. In allen Fällen kann neben der Strafe auch auf Verlust der

bürgerlichen Ehrenrechte und auf die Zulässigkeit der Polizeiaufsicht erkannt, auch Veröffentlichung des Urteils angeordnet werden. Die fortschreitende Ausbreitung des Glücksspiels drängt zu einer energischen Bekämpfung dieses Übels. Eine wirksame Unterdrückung der ständig wachsenden Spielsucht weiter Volkskreise und der namentlich in einzelnen großen Städten und Badeorten immer mehr überhand nehmenden Spielklubs war mit den bisherigen strafgesetzlichen Vorschriften nicht zu erzielen.

Heilfron.

Rundschau.

Valuta.

Die Berechnung der Exportverkäufe. Der Plutus schreibt zu diesem Thema: Die deutsche Wirtschaft leidet unter der Minderbewertung unserer Währung im Auslande, und das Wirtschaftsleben wird in dem Maße gesunden, in dem das Ansehen der Mark steigt. Darum nimmt die Valuta den breitesten Raum in der Erörterung der Wirtschaftsfragen ein — sie wird eingehender als andere Probleme behandelt. Aber es ist wohl auch kein Wirtschaftsproblem von so eminenter Bedeutung so vorwiegend theoretisch erörtert worden. Eine Frage auf diesem Gebiete, die immer wieder angeschnitten wird, betrifft die Währung, in der Exportlieferungen berechnet und bezahlt werden. Schon seinerzeit, als eine stärkere Senkung der deutschen Valuta einsetzte, traten Reichsbehörden dafür ein, daß Auslandsverkäufe in der Währung des Bezugslandes zu berechnen seien; das hielt man für eine erfolversprechende Maßnahme zur Stützung der Valuta. Das hatte manches für sich, jedoch nur bedingt, und zwar bei Zugrundelegung bestimmter Umrechnungskurse, die den Nutzen aus dem Tiefstand der Mark uns sicherten. Zu dem gleichen Effekt gelangt man aber auch dadurch, daß auf Grund des Tageskurses ein entsprechend hoher Mark-Betrag errechnet wird. Von manchen wirtschaftlichen Verbänden wurde der Grundsatz, in ausländischer Währung zu berechnen, durchgeführt, wenn auch oft genug nur dem Wortlaut nach. — Maßgebliche Reichswirtschaftsbehörden vertreten auch heute noch dieses starre Prinzip und dagegen mutet es seltsam an, daß vom Ausland her in beinahe sensationeller Weise über Stimmen berichtet wird, die als Heilmittel für unsere Valuta gerade die Berechnung und Zahlung deutscher Lieferungen in Mark anpreisen. Im ersteren Falle ist die Idee jedenfalls eine ganz gesunde. Der gegensätzliche Vorschlag aber, durch den im Ausland eine starke Nachfrage nach deutschen Noten geschaffen werden soll, die deutsche Währung begehrt macht und hebt, beruht auf völliger Verkennung der Vorgänge. Er beweist, daß die für die praktische Wirtschaftsführung so wichtigen Fragen oftmals mehr theoretisch erörtert werden und die Ergebnisse der Praxis als Schema dienen sollen. Wegen dieser sich genau widersprechenden Auffassungen lohnt es sich schon, näher auf die Frage einzugehen, ob die Währung, in der Exportverkäufe berechnet und bezahlt werden, überhaupt einen Einfluss auf unsere Valuta hat. Ohne auf die verschiedenen Ursachen einzugehen, die zur Entwertung des deutschen Geldes im Ausland geführt haben, handelt es sich — praktisch gesprochen — bei der Förderung des Exports doch nur darum, daß wir uns im Auslande, neben vorhandenen persönlichen Krediten, Guthaben zur Begleichung unserer notwendigen Käufe schaffen, um uns nicht noch mehr zu verschulden. Dabei ist aber vollkommen gleichgültig, ob wir unsere Schulden zunächst unberührt lassen und die Einfuhr aus dem Erlös für unsere Ausfuhr bestreiten oder ob wir für den Wert unserer Ausfuhr bei Zahlung in deutscher Währung den im Ausland befindlichen Bestand an Marknoten vermindern oder ob wir den Bestand an Marknoten im Auslande

gleich hoch bleiben lassen und ausländische Valuta einführen, so daß wir Gegenposten schaffen, für die wir jederzeit im Ausland Marknoten aufkaufen können oder ob wir Ware gegen Ware tauschen. — Es wird nämlich das Ziel erstrebt, unsere Schulden nicht zu vergrößern, möglichst sogar sie zu verringern, und das erreichen wir durch Bezahlung unserer Schuld mit Waren ebenso, wie dadurch, daß wir ausländische Valuta erhalten, die eine Schuld der Bezugsländer bei uns wird. Die sich ergebenden Transaktionen sind in Wahrheit nichts anderes als ein Kontokorrentverkehr zwischen den in Handelsbeziehung stehenden Ländern, der genau so aufzufassen ist, wie die Geschäftsverbindung zwischen zwei Kaufleuten, die Debet und Kredit durch Barzahlung oder Gegenlieferungen ausgleichen. Wenn der ausländische Handel die Zahlung in deutscher Valuta vorzieht, so ist dafür ein nicht selbstloser Grund anzuführen, der als Tatsache hingenommen werden kann. Besonders bei langfristigen Geschäften spekuliert das Ausland gern in deutscher Valuta, weil ihm der niedrigste Stand der Reichsmark noch nicht erreicht zu sein scheint. Das schädigt aber unsere Finanzwirtschaft nicht und kann darum mit Gleichgültigkeit hingenommen werden. Die immer wiederkehrende beharrliche Forderung, daß ab Deutschland erfolgende Lieferung in ausländischer Valuta beglichen wird, ist vielleicht dazu angetan, unserem Kredit bzw. Geldwert zu schaden. Man könnte im Ausland zu der Ansicht kommen, daß wir selbst zu unseren Werten kein Vertrauen haben und uns Bestände an solidem Geld schaffen wollen. Zusammenfassend ist zu sagen: Monopolartikel der deutschen Industrie sind dem Auslande zu Preisen und Bedingungen zu verkaufen, die im soliden Handel als angemessen gelten. Ebenso Erzeugnisse, die denen anderer Länder überlegen sind. Für Waren, die einen Weltmarktwert haben, stellen wir, um uns wieder die Märkte zu sichern, Preise, bei denen wir einen Teil des Valutanutzens dem Auslande lassen. Die Berechnung der Preise in deutscher oder ausländischer Valuta soll im Belieben des Käufers stehen. (Nach den vorangehenden Erwägungen ist für den deutschen Handel die Berechnung in Markeneinheit, weil stabil, sicher und darum bei langfristigen Geschäften eventuell vorteilhafter.) Vereinbarungen über die Währung, in der die Zahlung zu erfolgen hat, sind vollkommen bedeutungslos und können demnach aufhören, Bestandteil des Abschlusses zu sein. Auf den Stand unserer Valuta hat die Zahlungsweise jedenfalls gar keinen Einfluss. Eins aber sollte beherzigt werden: bei aller Achtung vor Prinzipien hüte man sich, sie unter allen Umständen durchsetzen zu wollen. Mit ihnen kann man wohl Preise auf dem Papier auf beliebiger Höhe halten, aber nicht Geschäfte machen. Wir leben nicht in einer Zeit, in der wir diktieren können, sondern in einer Zeit, in der wir uns — natürlich bei möglichster Wahrung unserer Wirtschaftsinteressen — anpassen müssen.

Handel.

Zollverkehr mit Amerika. Der Deutsch-Amerikanische Wirtschaftsverband schreibt uns: Schon seit Monaten schwebt in den Vereinigten Staaten die Frage der Valuta bei der Umrechnung der Zollbeträge von Mark in Dollar. Nach Mitteilung des „New York Journal of Commerce“ vom 17. September ist diese Frage endlich entschieden. Es wird darüber berichtet:

„Die Entscheidung des Schatzamtes, die jetzt die Frage der Zollbezahlung gelöst hat, bringt Befriedigung in die Reihen der amerikanischen Importeure, die aus Deutschland und Frankreich Waren beziehen. Diese Importeure haben schon seit langer Zeit dahin gewirkt, daß die Festsetzung des Eingangszolles auf der Basis des wirklichen Wertes der Zahlungsmittel des Verschiffungslandes geschehe und nicht auf dem normalen oder Standardwert (100 Mk. = 23,8 Dollar). Die Importeure betrachten diese Entscheidung des Schatzamtes als gutes Omen, denn sie erwarteten die Entscheidung nicht vor Ablauf des Monats Oktober. Das Schatzamt hat dahin entschieden, daß, wenn der Beweis erbracht ist, daß die Waren in entwertetem Gelde bezahlt werden, und zwar zu einer bestimmten

Valuta, diese Rate dann als Basis für die Festsetzung des Eingangszolles gelten soll.“

Der Vorsitzende des Zollausschusses der American Importers Association Mr. Carl W. Stern von der Firma M. J. Corbett & Co. äußerte sich folgendermaßen über die Entscheidung des Schatzamtes:

„Diese Entscheidung konnte erwartet werden. Dadurch wird die Stellung von großen Summen als Sicherheit überflüssig. Weiterhin werden die Importeure in der Lage sein, viele andere Erzeugnisse einzuführen, die vor der jetzigen Entscheidung nicht eingeführt werden konnten, weil unter den Umständen ein hoher Zoll nicht bezahlt werden konnte. Die Waren vertrugen nicht den hohen Zoll, um Geschäfte machen zu können. Die Einfuhren werden sehr zunehmen.“

Der Zollverkehr mit Frankreich. Im Zollverkehr mit Frankreich müssen in den vom Absender dem Frachtbrief zu Transporten nach Frankreich beizufügenden Zolldeklarationen die Angaben peinlich genau sein, andernfalls dem Absender neben dem erhöhten Zoll noch eine Zollstrafe auferlegt werden kann. Nach Mitteilungen der Grenzstellen waren die von den Absendern bisher hergestellten Deklarationen meistens ungenau und unvollständig. Die französische Zollbehörde verlangt, daß die Waren ein für allemal genau wie im französischen Zolltarif angegeben, deklariert werden; verschiedene Zollämter wünschen sogar die Angabe der anzuwendenden Nummern des französischen Zolltarifs. In allen Fällen, in denen die Deklaration unvollständig oder ungenau ist, berechnen die Zollämter den höchsten für die betreffende Warengattung in Frage kommenden Zoll. Andere Zollstellen verzollen in solchen Fällen nur dann, wenn nach zeitraubenden Rückfragen bei den Versandstationen die Deklarationen vervollständigt oder berichtigt worden sind. Die Sendungen werden dann wochenlang an der Grenze aufgehalten und es entstehen Stockungen und große Schwierigkeiten an der Grenze. Die Versender müssen selbstverständlich in allen diesen Fällen mit den als Folge der unvollständigen Zolllapare für Wagenstandgeld und Lagergeld entstehenden Kosten belastet werden. Auf den Bahnhöfen Lauterburg, Weißenburg, Saargemünd, Forbach, Hargarten, Busendorf, Sierck, Diedenhofen, Deutsch-Oth und Banzenheim sind Eisenbahnzollstellen errichtet worden. Diese Zollstellen erheben die Zölle:

- a) nach dem französischen Zolltarif für die Güter, die aus den linksrheinischen besetzten Gebieten und aus Luxemburg oder durch diese Gebiete nach Frankreich, Elsaß oder Lothringen eingeführt werden,
- b) nach dem deutschen Zolltarif für Güter, die aus Frankreich, Elsaß oder Lothringen kommen und für die linksrheinischen Gebiete oder Luxemburg bestimmt sind oder auch durch diese Gebiete durchgeführt werden.

Im allgemeinen werden die Güter auf den Zollstationen nicht aufgehalten. Die Zölle werden vielmehr auf Grund der vom Absender ausgestellten und den Frachtbriefen beigegebenen Zolldeklarationen erhoben. Die Zolldeklarationen sind in drei Ausfertigungen dem Frachtbrief beizufügen. Die Angaben in den Zolldeklarationen müssen, worauf wiederholt hingewiesen wird, peinlich genau sein, andernfalls dem Absender neben dem erhöhten Zoll noch eine Strafe wegen Defraudation auferlegt werden kann und außerdem werden solchen Absendern künftig keine Ausfuhrbewilligungen mehr gewährt. In den Frachtbriefen wird kein Vermerk über die Verzollung, den Zollbetrag oder die Zollkosten aufgenommen. Der Zollbetrag sowie die Zollgebühren der Eisenbahn werden ausschließlich auf die Versandstation nachgenommen und vom Absender eingezogen; der Rückrechnung wird eine Zolldeklaration eventuell mit Zollquittung beigelegt. Die französischen Einfuhrzölle in Elsaß-Lothringen — die also von deutschen oder luxemburgischen Absendern zu bezahlen sind — werden in Franken berechnet und von den Umbehandlungsstationen vor der Rückrechnung zum Tageskurs in die Währung des Versandlandes umgerechnet. Die deutschen Einfuhrzölle — die also vom elsass-lothringischen oder französischen Absender zu bezahlen sind — sind

zum Kurs von 1,25 Frs. für 1 Mk. in die Frankenwährung umzurechnen. Die Abfertigungen haben vom Absender eine Sicherheit für den Zoll zu fordern, deren ungefähre Höhe sich nach den Sätzen des bisherigen deutschen Zolltarifs berechnen läßt, und die Anbringung des Vermerks „franco de droits de douane“ (frei Zoll) im Frachtbriefe zu verlangen.

Literatur-Übersicht.

November.
Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle.)

Algebra — *Micha, Alb. u. Marstzke, O.*, Die Algebra im Dienst des kaufmännischen Rechnens. (Gloeckners Handelsbücherei Bd. 42.) (IV, 124 S.) 8°. Leipzig, G. A. Gloeckner 1919. M. 2.20.

Deutsche Sprache — *Kuenimel, Prof. Aug.*, Die deutsche Sprache u. der deutsche Kaufmann. Ein Handbuch für den Unterricht in Kaufmannsschulen u. z. Selbstbelehrung. (VIII, 129 S.) gr. 8°. Berlin, G. Siemens 1919. M. 6.—.

Inhalt: Die deutsche Handelssprache. Das Kaufmannsdeutsch. Mängel des Kaufmannsdeutsch. Aus der Geschichte der deutschen Sprache. Allgemeine Sprachmängel. Das Fremdwort und seine Geschichte. Aus der Geschichte unserer Schrift.

Eisenbahn-Beförderungsgebührenbuch f. den Personen-, Gepäck-, Tier- u. Güterverkehr. Ausg. 1919. Bearb. v. *Rob. Schulz u. Müller.* (65 S.) 8°. Nächstebreck (Kreis Schwelm), Selbstverlag Postverwalter Müller. M. 2.50.

Englands Handelskrieg u. die Chemische Industrie. Von *Prof. Dr. A. Hesse u. Prof. Dr. H. Grossmann.* III. Band. Dokumente üb. die Kali-, Stickstoff- u. Superphosphat-Industrie, hrsg. v. *A. Hesse, H. Grossmann u. W. A. Roth.* Sonderausgabe aus der Sammlg. chem. u. chem.-techn. Vorträge. Bd. XXV. (IV, 204 S.) Stuttgart, F. Enke. M. 12.50.

Handelshochschulstudium — *Pennsdorf, Prof. Dr. B.*, Wie studiert man auf der Handelshochschule. Eine Einführung in das Handelshochschulstudium, seinen Zweck, seine Mittel u. Wege. (IV, 158 S.) gr. 8°. St., W. Violet 1919.

Inhalt: I. Entstehung u. Entwickl. d. Handelshochschule. II. Einrichtung derselben. III. Vorfragen beim Besuche derselben. IV. Das Studium auf derselben. V. Die Prüfung. VI. Der Diplomkaufmann in der Praxis. VII. Weiterbildung. VIII. Ausbildung zum Diplomhandelslehrer.

Kapital — *Muhs, Dr. Karl*, Begriff und Funktion des Kapitals. Kritik u. Versuch einer Neubegründung der Kapital- und Zinstheorie. (V, 104 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer 1919. M. 7.—.

Kriegsabgabe — *Becher, Rich. u. Liebe, Dr. Curt*, Das Gesetz üb. eine außerordentliche Kriegsabgabe f. das Rechnungsjahr 1919. (258 S.) gr. 8°. Berlin, Herm. Sack. M. 12.—.

Organisationslehre — *Plenge*, Drei Vorlesungen über allgemeine Organisationslehre. (III, 64 S.) 8°. Essen, G. D. Baedeker Verlag 1919. M. 3.50.

Politik — Eine Einführung in Gegenwartsfragen. Von *Prof. Dr. Axel Frhrn. von Freytag-Loringhoven.* (208 S.) München, J. F. Lehmanns Verlag 1919. M. 6.60; geb. M. 8.80.

Inhalt: I. Entstehung, Wesen und Aufgaben des Staats. II. Land u. Volk. III. Monarchie u. Republik. IV. Heereswesen, Rechtspflege, Verwaltung. V. Staatengesellschaft u. Völkerbund.

Posthandbuch für Handel, Industrie, Behörden, Schulen u. Landwirtschaft. Von Postverwalter *Blecher*, Grüne (Westf.) u. Postverw. *Müller*, Nächstebreck (Kr. Schwelm). 4. Ausg. November 1919. Selbstverlag. M. 4.75.

Prämienlöhne — Von *Dr. M. Koch.* (Sonderabdr. aus d. Ztschr. für handelswissenschaftl. Forschung, 12. Jg.) (69 S.) gr. 8°. Leipzig, G. A. Gloeckner 1919. M. 2.—.

Statistik — *Calmes, Prof. Dr. Alb.*, Die Statistik im Fabrik- und Warenhandelsbetrieb. 5. neu bearb. Aufl. (VIII, 215 S.) gr. 8°. Leipzig, G. A. Gloeckners Verlag. geb. M. 12.—.

Inhalt: I. Das Wesen der Statistik in der Wirtschaft. 1. Die statistische Methode u. die wirtschaftl. Erscheinungen. 2. Die charakteristischen Merkmale der privatwirtschaftl. u. der volkswirtschaftl. Statistik. 3. Begriff u. Gliederung der privatwirtschaftl. Statistik. 4. Statistik u. Rechnungswesen. 5. Die Stellung der Statistik zur Buchhaltung u. zur Kalkulation usw. — II. Die Technik der Statistik. — III. Die einzelnen Gebiete der Statistik in der Unternehmung.

Umsatzsteuer — *Schulz, Dipl.-Handelslehrer Osk.*, Die allgemeine Umsatzsteuer und ihre Berücksichtigung bei der Buchführung. (80 S.) gr. 8°. Leipzig, G. A. Gloeckner 1919. M. 4.60.

Valuta — *Reichert, Dr. J.*, Rettung aus der Valutanot. Berlin-Zehlendorf, Zeitfragen-Verlag.

Volkswirtschaftliche Ausbildung — *Plenge*, Staatswissenschaftliche Musterbücher. I. Die Stammformen der vergleichenden Wirtschaftstheorie. (Aristoteles, Adam Smith, List, Marx, B. Hildebrand, Schönborg, Schurtz, Plenge.) (XIX, 173 S.) Essen, G. D. Baedeker. M. 5.30.

Wechsel- u. Scheckkunde — von *Obst, Prof. Dr. Gg.*, ehem. Bankdir., 6. Aufl., XII, 1445. Carl Ernst Poeschels Verlag, Stuttgart. M. 9.—.

— — *Schmidt, August*, Für kaufmännische Schulen u. m. bes. Rücksichtnahme auf den Selbstunterricht in 5. Aufl. neubearb. von *Ad. Ziegler.* (139 S.) Leipzig, G. A. Gloeckner 1919. M. 3.60 + 10% Teuerungszuschlag.

Wettbewerb, unlauter — *Neuberg, Geh. Reg.-R. Johs.*, Der unlautere Wettbewerb. (102 S.) Leipzig, G. A. Gloeckner 1919. geb. M. 2.20.

Wirtschaftsprobleme der Gegenwart — Von *Ernst Collin.* (15 S.) gr. 8°. Berlin-Zehlendorf-West, Zeitfragen-Verlag.

Zahlungsverkehr — *Schmidt, Prof. Dr. F.*, Der Zahlungsverkehr Bd. II. Internationaler Zahlungsverkehr und Wechselkurse. (X, 406 S.) gr. 8°. Leipzig, G. A. Gloeckner, geb. M. 16.— + 10% Teuerungszuschlag.

Inhalt: I. Bilanzgedanke u. Wechselkurse. II. Die internationalen Zahlungsmittel. III. Die Preise der Zahlungsmittel. IV. Die technischen u. rechnerischen Grundlagen des Zahlungsmittelhandels. V. Der Handel in ausländischen Zahlungsmitteln. VI. Die langfristigen Bewegungen der Wechselkurse. VII. Die Abhängigkeit des Wechselkurses von Zinsgeschäften und Marktzinsdifferenz. VIII. Die Arbitrage im Zahlungsmittelmarkt. IX. Die Beherrschung der Wechselkurse. X. Die Wechselkurse während des Krieges. XI. Die Wechselkurse nach dem Kriege.

Zeitschriften.

Amerika — *Hirsch, A. (New York)*, Der Krieg und das Wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten. Österr. Volkswirt. XII, 9.

Angestellte — *Dechant, Dr. Hans*, Die Zentralstelle f. Besoldungsfragen der privaten und öffentlichen Angestellten. Österr. Volkswirt. XII, 8.

Arbeitsvertrag — *Güssefeld, W.*, Grenzen der Verordnungsgewalt auf dem Gebiete des Arbeitsvertrages. Bank-Archiv XIX, 4.

Bagdadbahn — Intern. Volksw. XXX, 7.

Bankbeamte — *Bramann, W.*, Haben die Bankbeamten ein Interesse an Tarifverträgen? Bank-Archiv XIX, 4.

Bankwesen — Fremdes Kapital für Wiener Banken. Österr. Volkswirt. XII, 8.

— Wie haben unsere Provinzbanken diesmal gearbeitet. Intern. Volksw. XXX, 9.

— Wie haben die Großbanken diesmal gearbeitet. Intern. Volksw. XXX, 7.

Betriebsräte — *Kassowitz, Dr. Toni*, Das wirtschaftliche Räteproblem. Österr. Volkswirt. XII, 5 u. 6.

Börsen — *Lisser, Alfred*, Die Zukunft der Hamburger Börse. Bank-Archiv XIX, 5.

Depotzwang u. Sparprämienanleihe. Plutus XVI, 47/48.

Deutschland — *Mankiewitz, Paul*, Was nottut. Bank-Archiv XIX, 5.

Deutsch-Österreich — Die Finanzpolitik Deutsch-Österreichs. Österr. Volkswirt. XII, 5.

— *Gutmann, Dr. H.*, Das Wiederbesiedlungsgesetz. (Gesetz v. 30. V. 19 ü. Wiederbesiedlung gelegter Bauerngüter a. Häusleranwesen.) Österr. Volkswirt. XII, 9.

— Die neuen Schatzscheinkredite. Österr. Volkswirt. XII, 9.

— Der Wettbewerb um Auslandskredite. Österr. Volkswirt. XII, 7.

Devaluation — *Terhalle, Prof. Dr. Fritz*, Die legale Devaluation. Freie Wirtschaft I, 10.

— *Weill, Dr. N. E.*, Zum Problem der Devaluation. Bank-Archiv XIX, 4.

Dividendengarantien — *Plutus XVI*, 45/46.

Englische Unternehmungen — *Baum, Dr.*, Sind liquidierte englische Unternehmungen nach dem Friedensverträge den früheren Eigentümern zurückzugeben. Bank-Archiv XIX, 5.

Erdölindustrie — Die Zukunftsaufgaben der deutschen Erdölindustrie. Intern. Volkswirt XXX, 9.

Geldwirtschaft, die deutsche. Intern. Volkswirt. XXX, 8.

Handelskammern, die. Von *Dr. Fritz Huber*. *Plutus XVI*, 47/48.

Inflation, die, als Rettungsmittel. Von *Dr. Fdr. Bendixen*. Bank-Archiv XIX, 5.

Kapitalerhöhungen — *Plutus XVI*, 45/46.

Kapitalflucht — *Plutus XVI*, 45/46.

Polnische Devisenordnung — *Fischer, O. Ch.*, Die Schädigung des deutschen Gläubigers durch die polnische Devisenordnung. Bank-Archiv XIX, 4.

Produktionsgemeinschaften — *Plutus XVI*, 47/48.

Reichseinkommensteuergesetz, das. Intern. Volkswirt. XXX, 9.

Reichsnotopfer — *Grabowsky, Fr.*, Vorschläge zum Reichsnotopfer. Weltwirtschaft IX, 11.

Reichsnotopfergesetzvorlage, zur. Bank-Archiv XIX, 5.

Selbstkostenrechnung, I. Von *E. Schmalenbach*. Zeitschrift f. handelswiss. Forschg. XIII, 9/10.

Sozialdemokratischer Parteitag. Österr. Volksw. XII, 6.

Sozialisierung — *Conrad, O.*, Die Krise des Sozialisierungsgedankens. Österr. Volksw. XII, 8.

Sozialisierung — Planwirtschaft und Selbstverwaltung. Von *Dr. E. Melsbach*. Freie Wirtschaft I, 10.

Sozialisierung — *Rizzi, Dr. Hans*, Die Sozialisierung. Ein Rückblick u. Ausblick. Österr. Volksw. XII, 7.

Sozialisierungsbestrebungen des Auslandes. Von *Ob.-Ing. H. Funke*. Freie Wirtschaft I, 10.

Sozialisierungsbewegung — Allmonatlicher Bericht von *Dr. B. Heinemann*. V. 4. bis 31. X. 1919. Freie Wirtschaft I, 10.

Staatswirtschaft — *Stolper, Dr. G.*, Probleme der Staatswirtschaft. IV. Die Staatsschuld. Österr. Volksw. XII, 5.

— Dasselbe. V. Der Staatshaushalt. Österr. Volksw. XII, 6.

— Dasselbe. VI. Die Zahlungsbilanz. Österr. Volksw. XII, 7.

Terminhandel — *Lichtenhein, M.*, Vom kommenden Terminhandel. Bank-Archiv XIX, 4.

Tschecho-Slowakei — Die Botschaft Masaryks. Österr. Volksw. XII, 6.

Türkei — *Herlt, G.*, Ein Jahr Waffenstillstand für die Türkei. Österr. Volksw. XII, 6.

Ungarn — Das Schicksal Ungarns. Österr. Volksw. XII, 7.

Valuta u. Außenhandel. *Plutus XVI*, 45/46.

— *Erling Sandberg, Bankdirektor*. Über die Valutafrage. Bank-Archiv XIX, 5.

— Die Währungsweltkatastrophe. Österr. Volksw. XII, 8.

Valutakredit (in Deutsch-Österreich). Österr. Volksw. XII, 7.

Verkehrsgeographische Betrachtungen über die Lage der Städte. Von *Prof. Dr. O. Blum*. Weltwirtschaft IX, 11.

Vorarlberg — Von *W. F.* Österr. Volksw. XII, 9.

Wirtschaftliche Zwangsläufigkeiten der Revolution. Von *A. Heinrichsbauer*. Freie Wirtschaft I, 10.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Str. 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M. 6.—.

ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. 1/4 Seite M. 350.—, 1/2 Seite M. 175.—, 3/4 Seite M. 87.50, 1/8 Seite M. 43.75. Beilagen nach Übereinkunft.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH-UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR U. O. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE, PROF. AN DER KONSULAKADEMIE U. HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER VERLAGS- UND HANDELSDRUCKEREI HUGO SCHNEIDER, STUTTGART, CALWER STR. 35.

Zum Jahresabschluß: Die Hiemannbücher

BILANZEN

ihre Entstehung und ihr Zusammenhang mit der Materialienverwaltung, dem Lohnwesen, der Selbstkostenberechnung und der Betriebsorganisation. 4. Aufl. M. 7.—

LEITFADEN FÜR EINEN GESCHÄFTSGANG DER FABRIKGESCHÄFTS- BUCHFÜHRUNG, FABRIKVERWALTUNG UND ORGANISATION

3. Aufl. M. 2.80

Doppelte italienisch-amerikanische

BUCHFÜHRUNG FÜR FABRIKGESCHÄFTE

mit vollständigem Bücherabschluß und Bilanzbewertungsgrundsätzen. 2. Aufl. geb. M. 10.—

DIE ORGANISATION EINES FABRIKKONTORES

3. Aufl. geb. M. 8.—

Alle Preise freibleibend zuzüglich 10% Teuerungszuschlag

CARL ERNST POESCHEL VERLAG STUTTGART

Gemeinwirtschaft! Privatwirtschaft!

Jeder

der sich über die wichtigsten Fragen der Sozialisierung der
Volkswirtschaft, des Börsen- und Aktienwesens
sowie der Finanzwissenschaft
in Deutschland unterrichten will

**muß den
„PLUTUS“**

(Größte Volkswirtschaftliche Zeitschrift Deutschlands)

(Herausgeber Georg Bernhard)

lesen

Der Name des Herausgebers bürgt für
absolute Unabhängigkeit von allen Finanzklippen



DAUERBEZUG

für das Vierteljahr M 12.—

für das ganze Jahr M 42.—

Verlangen Sie Probenummern!

Plutus-Verlag · Berlin W 62

Kleiststraße 21



Julius Hager
- Buchbinderei -
Leipzig
gegründet 1844
Einbände in jeder Art
sowie Einbanddecken
Kunstlederliche Handeinbände
Neuzeitliche Buchausstattung
Muster u. Preise sofort

DER WELTMARKT
MITTEILUNGEN DER GESELLSCHAFT
FÜR WARENKUNDEN E. V. IN HAMBURG

Der Weltmarkt erscheint während des
Krieges zweimal monatlich und bringt
warenkundliche Aufsätze neben Be-
richten aus allen Welthandelsgebieten

Monatliche Beilage:
Verwaltungs-u. Absatztechnik

Bezugspreis einschl. Beilage
halbjährlich 10 Mark, unter Kreuzband
12 Mark, in Deutsch-Oesterreich, Suk-
zessions-Staaten u. Ungarn 25 Kronen,
für das übrige Ausland 20 Mark

V E R L A G :
J.C. KÖNIG & EBHARDT, HANNOVER

Umsatzsteuergesetz
vom 26. Juli 1918

mit den Ausführungsbestimmungen des Bundesrats
unter Berücksichtigung der preussischen und bayerischen
Vollzugsvorschriften erläutert von

DR. CARL BECHER, BERLIN
VIII, 236 Seiten

geb. M 7.50 (dazu 25 % Verlags-Teuerungszuschlag)

Sächs. Archiv für Rechtspflege XIV, Jg. Nach dem Vorwort soll das Buch die Erfahrungen des Verfassers als Dezernenten der Umsatzsteuerstelle des Magistrats von Berlin wiedergeben und somit aus der Praxis für die Praxis geschrieben sein. Diese Voraussage erscheint namentlich durch die Anführung zahlreicher verständlicher Beispiele erfüllt. Aber auch der vom Verfasser bescheiden angekündigte Versuch der wissenschaftlichen Erörterung einiger Hauptfragen muss als geglückt bezeichnet werden, wie schon die Darlegung des Unterschieds zwischen USt. und WUStemp. in der Einleitung vermuten liess. Auch die bisherige Rechtsprechung ist berücksichtigt. Die Abgrenzung der Luxusgegenstände ist durch gesonderten Abdruck der einschlagenden Ausführungsbestimmungen im Text hervorgehoben. Von Vollzugsvorschriften sind nur die der preussischen Notverordnung vom 1. August 1918 wiedergegeben. Im übrigen erleichtern ein systematisches Inhaltsverzeichnis und ein alphabetisches Sachregister am Anfang und Schluss den Gebrauch des Buches auch für den Laien, dem auch der Abdruck der amtlichen Muster für Lager- und Steuerbuch förderlich sein wird.

Bezirksamtsassessor Spitzauer in der Zeitschrift für Rechtspflege in Bayern. Der ganze Inhalt des Werkes, mit seinen zahlreichen, dem täglichen Geschäftsleben und den nicht immer einfach gelagerten besonderen Verhältnissen der Kriegswirtschaft entnommenen Beispielen liess uns auch ohne den einschlagigen Hinweis des Verfassers im Vorwort erkennen, dass das Buch aus der Praxis entstanden sein muss. Es rechtfertigt aber auch die Bestimmung „für die Praxis“. Dabei begnügt sich der Verfasser keineswegs, im Einzelfalle die ihm richtig erscheinende Lösung zu geben. Er schürft vielmehr in die Tiefe und geht den da und dort sich ergebenden Zweifelsfragen an der Hand der Gesetzgebungsmaterialien mit scharfsinnigen Untersuchungen und unter Anwendung aller juristischen Auslegungsmittel auf den Grund. Seine Arbeit ist daher — wie für den Geschäftsmann — so auch für den Juristen, der sich über die Einzelfragen eingehend unterrichten will, eine reiche Fundgrube. Möge dem Verfasser der verdiente Erfolg nicht versagt bleiben.

J. SCHWEITZER VERLAG (Arthur Sellier)
MÜNCHEN · BERLIN · LEIPZIG

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Mannheim; Reg. Rat Dr. GEORG OBST, a. o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Direktor und o. Prof. d. Exportakademie Wien.

HEFT II

STUTTGART · FEBRUAR 1920

12. JAHRG.

Die Wege zum Sozialismus, Zentralwirtschaft — Planwirtschaft — Gemeinwirtschaft.

Von Elisabeth Harnisch, Dresden.

I.

Als am 9. November 1918 die Revolution siegte, raunte man in allen Gassen, daß die politische Revolution sich auswirken müsse zur sozialen, daß das Ziel der Umwälzung nicht die demokratische Republik, sondern der sozialistische Volksstaat zu sein habe. Man glaubte, ein paar eilige Verordnungen würden genügen, den Zukunftsstaat vom Himmel auf die Erde zu bringen. Volle Vergesellschaftung, Verstaatlichung der dazu reifen Industriezweige — und welche Industriezweige schienen nicht dazu reif! — sei ebenso selbstverständlich zu erreichen, wie der Achtstundentag, die Aufhebung der Gesindeordnung, die Aufbesserung der Soldatenlöhnung und alle die anderen liberalen, d. h. sozialreformerischen Beschlüsse.

Die Enttäuschung ließ nicht lange auf sich warten. Die junge deutsche Republik mußte überhaupt erst einmal gehen lernen, ehe sie ein Paar neue Stiefel „für Erwachsene“ bekommen konnte. Es galt nach außen: Abgrenzung des zu bewirtschaftenden Gebietes (und noch heute stehen die östliche und die nördliche Grenze nicht fest) zu erhalten, wie die Höhe des Tributs ans Ausland (und noch gibt der Friedensvertrag die zu zahlende Summe nicht an) kennen zu lernen. Es galt nach innen: Sicherung vor Gegenstreichen von rechts und links, Stillung der größten Lebensmittelnöte, Ordnung des Verkehrs zu erreichen, wie die ersten Wiederbelebungsversuche an der Friedensindustrie zu machen. Solange aber die Regierung alle Hände voll zu tun hatte, mit Augenblicksmitteln das krasse Augenblicks-

elend zu lindern, solange konnte sie keine großzügigen Pläne entwerfen und mußte die Massen immer wieder auf später vertrösten.

II.

In den sozialistischen Parteien aber nutzte man die Zeit, überlegte die Wege, die zum Sozialismus am schnellsten und sichersten hinführen könnten. Der erste Vorschlag von Bedeutung — der Entwurf der gemischten Sozialisierungskommission kann außer acht bleiben, weil er die Öffentlichkeit nicht als abgerundetes System beschäftigte — war das Sozialisierungsprogramm, die Zentralwirtschaft von Neurath-Kranold-Schumann. Es ging aufs Ganze: Ein Zentralwirtschaftsamt soll, auf Grund einer Produktions- und Konsumtionsstatistik, einen Gesamtwirtschaftsplan ausdenken, der die Kräfte und Mittel des Landes im Interesse der Allgemeinheit einheitlich zusammenfaßt und nutzbar macht. Die Erzeugung fördert das Zentralwirtschaftsamt, indem es alle Großorganisationen (Staats- und Gemeindebetriebe, Unternehmerverbände, Genossenschaften, Gewerkschaften usw.) begünstigt, geeignete Gewerbebezweige verstaatlicht (z. B. Zement, Zucker, Bausteine, Bergbau, Erzeugung von Roheisen und Halbzeug, Zeitungen und Packpapier, künstlicher Düngemittel, Verkehrsmittel), Fabriken zwangsweise zusammenlegt, die Betriebe technisch vereinheitlicht, die Arbeiter nach der Berufseignung anstellt. Jeder Arbeitsfähige hat die Pflicht zur Arbeit. Dafür wird die Versorgung so geregelt, daß jedem Bürger für sich und seine Angehörigen das Existenzminimum, eine Mindestmenge von Wohnung, Nahrung, Kleidung, Bildungs- und Vergnügungsmöglichkeiten, garantiert wird. Wer über das Normale hinaus leistet, erhält günstigere Lebensverhältnisse zugeteilt.

Der Neurathsche Plan ist gefallen, nicht, weil ein Freistaat allein ihn nicht durchführen kann, nicht

weil der praktische Versuch in der Münchener Rätereublik aus politischen Ursachen mißlang. Er scheiterte, weil er utopisch voraussetzte. Die genaue Produktions- und Konsumtionsstatistik, die das tägliche Brot des Neurathschen Systems ist, kann man auch mit der hellsten Laterne kaum in den bescheidensten Anfängen entdecken. Und wer überhaupt einmal an einer zahlenmäßigen Erhebung mitgewirkt hat, weiß, daß ihr Ergebnis erst dann vorliegt, wenn es beinahe veraltet ist. Auf rohem Überschlag aber eine Wirtschaft aufzubauen, muß dauernd zu Unzuverlässigkeiten führen. Das beweist unsere Kriegsernährungswirtschaft mit ihren ewig ungeahnten Defiziten, das beweist der Etatshaushaltsplan, dessen Voranschlag nie stimmt. Je mehr aber berechnet ist, desto gefährlicher wird ein einziger Rechenfehler! Welche Konflikte müssen auch entstehen, wenn die Gleichheit der Bedürfnisse nur für das Existenzminimum gilt, sich verschiebt, sobald höhere Leistung in Frage kommt. Soll jeder Bürger am Ende der letzten Wirtschaftsperiode einen Fragebogen beantworten, in welchen Waren er im neuen Jahr sein höheres Entgelt beziehen will? Oder sollen solche Unberechenbarkeiten den mühsamen Wirtschaftsplan umstoßen? Und soll das Zentralwirtschaftsamt ernsthaft auf Grund der noch so unausgebildeten psychologischen Methode zu entscheiden wagen, welche Leistung als schwierigste die größere Zuteilung in Anspruch nehmen kann? Entstände hier nicht der Kampf der Arbeit gegen die Arbeit in noch viel höherem Maße als jetzt, wo das volkswirtschaftliche Bedürfnis für jede Art Arbeit sich rein mechanisch an Angebot und Nachfrage mißt und nur Lohnarbeit und Unternehmerleistung, Hand- und Kopfarbeit sich feindlich gegenüberstehen?

Endlich, im Mittelpunkt steht allein verantwortlich das Zentralwirtschaftsamt. Der Neurathsche Sozialismus entwickelt sich nicht von innen heraus, er wird von oben herab gesetzt. Ein paar Männer diktieren. Die Volksvertretung hat nur zu entscheiden, welcher Wirtschaftsplan gelten darf, nicht die Richtigkeit des Planes selbst zu beurteilen. Am dünnen Faden der Wissenschaft hängt das Schicksal des Volkes; es büßt den Irrtum einzelner mit seinem ganzen Leben oder Sterben, es verantwortet nichts selbst. Es ist aus allen diesen Gründen klar, daß eine sofortige Sozialisierung nicht auf so verwickelter Methode fassen kann. Dieser Radikalismus überschlägt sich in der Eile selbst.

III.

Der zweite zielklare Versuch, zum Sozialismus zu gelangen, war Wissells Planwirtschaft, die auf dem sozialdemokratischen Parteitag in Weimar allgemeine Zustimmung erhielt — um wenig später dem gestürzten Minister mit ins Grab gelegt zu werden. Die Leitung des Wirtschaftslebens liegt hier nicht in der Hand eines Amtes, sondern in der Hand aller im Wirtschaftsleben Tätigen. Unternehmer, Arbeiter, Verbraucher und Händler haben gleichberechtigten Einfluß auf den Gang der Produktion.

Es werden regional für die Betriebe, dann Bezirke, schließlich das Reich klassenmäßig getrennte Vereinigungen (Arbeiterrat, Unternehmerrat) gebildet, die jeweilig die wirtschaftlichen und sozialpolitischen Interessen der betreffenden Schicht wahrnehmen, wie durch den Zusammentritt dieser Klassenorganisationen zu Wirtschaftsräten die wirtschaftlichen Allgemeininteressen (Wirtschaftsfrieden, statistische Erhebungen über Lohn- und Lebensverhältnisse, Verkehr und Siedelung) je für das betreffende Gebiet gepflegt. Es werden weiter fachliche Vereinigungen (Wirtschaftsbünde aus Erzeugern, Arbeitern, Händlern und Verbrauchern) für sämtliche Branchen gebildet, denen die Regelung der Rohstoffbeschaffung und -Verteilung, die Verbesserung der Arbeitsmethoden, die Preissenkung, wie die Absatzregelung übertragen sind. Diese Räte fassen die wirtschaftlichen Entschlüsse; ihre Beschlüsse haben Verbindlichkeit für alle Unternehmungen des Geschäftszweiges. Diese Ordnung der Wirtschaft durch die Mitbeteiligung aller ist das Kernstück des Wissellschen Sozialisierungsplanes.

Daneben öffnet seine Denkschrift auch einen Weg zur sogenannten Vollsozialisierung (Verstaatlichung). Durch Vermögensbesteuerung, Abgabe von Aktien — nicht von Geld oder Anleihen — an die Steuerbehörde soll das Reich in den Mitbesitz der wichtigsten Unternehmungen gelangen. Damit wird, ohne die bisherige Betriebsführung anzutasten, der gleiche Erfolg wie bei der Enteignung erzielt. Die neu zu gründende Reichsvermögensbank verwaltet diese gemischtwirtschaftlichen Beteiligungen. Der Belebung und ungestörten Entwicklung der Industrie sollen endlich ein Reichsfonds dienen, der bedürftige Unternehmungen mit Aufträgen bedenkt, und ein Gesetz über den Arbeitsfrieden, das die Ausübung des Streikrechtes für lebenswichtige Betriebe beschränkt.

Die wirtschaftlichen Räte also, die Vertretungen aller arbeitenden Stände, organisieren durch demokratischen Mehrheitsbeschluß das Wirtschaftsleben. Wie bestechend erscheint diese Übertragung unseres führenden politischen Prinzips auf die Wirtschaft! Und doch, wie bald finden sich Bedenken! Diese Demokratie ist Demokratie nur in der Form, in Wirklichkeit der Anfang zu viel krasserer Ausbeutung. Nicht nur daß die schleppenden Riesenorganisationen an sich leicht in die Hände willensstarker Interessenten geraten, auch die Konstruktion selbst ist fehlerhaft. Der Konsument, d. i. die übergroße Volksmehrheit, nimmt in den fachlichen Selbstverwaltungskörpern ein Viertel der Plätze ein und wird als Nichtsachverständiger regelmäßig übertrumpft werden. Wie einst Schwerindustrie und Landwirtschaft, so würden jetzt Arbeitnehmer und Arbeitgeber — hie höherer Lohn, hie höherer Preis und damit Gewinn — einen Bund gegen den Konsumenten schließen, der wehrlos zusehen müßte. Oder soll das Regierungsveto wiedergutmachen? Wozu dann erst der Aufwand eines richtiggehenden Wirtschaftsparlaments, wenn doch das autoritative Prinzip den Ausschlag gibt? Außerdem bedeutet

bei nicht sehr scharfer Aufsicht durch unparteiische Beamte die Festsetzung aller Produktionsbedingungen durch so zusammengesetzte, doch vornehmlich von Interessenten geleitete Wirtschaftsorganisationen — und auch die Arbeiter sind Interessenten, weil sie durch die Lohnfrage an der Rentabilität des Geschäftszweiges Anteil haben, weil sich so der alte Klassenkampfstandpunkt überwindet — Verdienst auch für die ungünstigst arbeitenden Unternehmer. Auch den unwirtschaftlichen Betrieben wird damit Profit und Absatz zum Schaden der Allgemeinheit garantiert! Damit aber wird ungewollt dem sozialistischen Prinzip ins Gesicht geschlagen¹⁾.

IV.

Nach Wissels Sturz erhob man die Systemlosigkeit zum System. Aus Angst, die sozialistische Operation könnte mißlingen, ließ man den Krebs am deutschen Wirtschaftskörper weiterfressen. Die Regierung trat ein für „Freiheit der Wirtschaft, Heranziehung jeder Initiative und jeden Kredits, Dezentralisation der Mitarbeit“. Vor den Posaunen der Interessenten fielen die bröckeligen Mauern der alten Zwangswirtschaft. Man gab die Eier frei: die Preise zogen an, man gab das Leder frei: genau so, man gab Hafer und Wolle frei: dasselbe. Man ließ den Einkauf aller entbehrlichen Waren aus dem Ausland zu: das Unentbehrliche wurde unverkäuflich. Der Luxus steigt, die Valuta sinkt; der Handel verdient, die Allgemeinheit leidet. Kurz, die Regierung benimmt sich wie ein schlechter Flickschneider, der lieber ein Loch zustopft (das Loch im Westen bleibt noch immer offen), bis daneben ein neues und größeres reißt!

Gibt es wirklich keine Mittelstrasse, die die gefährlichen Hohlwege vermeidet und doch abkürzend vorwärtsführt? Worauf es ankommt, ist, den Sozialismus zu erreichen, bei möglichst geringer Erschütterung des Wirtschaftslebens. Dem rollenden Rade des Kapitalismus darf nicht einfach gewalttätig und plötzlich in die Speichen gefallen werden, daß es krachend zusammenstürzt, sondern es muß durch sanft-sicheren Schwung anders gerichtet werden. An den gegebenen Wirtschaftszustand ist unmittelbar Anschluß zu suchen, jede Maßnahme muß so geartet sein, daß sie sofort und sicher, automatisch und dauernd wirkt.

V.

Auf diese Voraussetzungen gründet Unterstaatssekretär August Müller sein System einer Gemeinwirtschaft²⁾.

Die sozialistische Welt wird einst der Gemeinwille regieren. Dennoch wäre es falsch, die Sozialisierung auf freiwilliger Pflichterfüllung aufzubauen, solange die Wirtschaftsgesinnung der Menschen durch

Hunger und Entbehrung, durch Wucher und Schiebertum, durch die ganze Verrohung des Krieges so verfault ist. Die Triebfeder des Kapitalismus war der Egoismus. Auf dem Selbstinteresse fußt noch heute alle Arbeitsfreude. Dieses schematisch auszuschalten jetzt, wo wir so dringend der vermehrten Leistung bedürfen, müßte unbedingt zum Zusammenbruch führen. Der Einklang mit der menschlichen Natur muß gewahrt bleiben. Also lassen wir den Arbeiter durch den Akkordlohn, durch Einrichtung verschiedener Lohn- und Gehaltsstufen die Produktivität seiner Arbeit erhöhen, wenn nur die Aufsicht der Gewerkschaften und Betriebsräte dem Akkordsystem seinen kapitalistischen Charakter nimmt¹⁾. Man lasse auch dem Unternehmer das Interesse am günstigen Betriebsergebnis und Sorge nur dafür, daß ihm derjenige Mehrgewinn entzogen wird, der nicht seiner Tüchtigkeit, sondern der Kollektivarbeit, der Notmarktlage und ähnlichen „glücklichen“ Umständen entspringt. Die gerechte Verteilung des Arbeitsertrages, die nur durch die organische Umwandlung der Wirtschaftsverfassung sich wirklich erreichen läßt, kann jetzt schon angestrebt werden: nicht durch Sozialpolitik, sondern durch erhebliche Kürzung der übermäßig hohen Gewinne und Abschaffung arbeitsloser Rentnereinkommen durch Steuern.

Sozialismus bedeutet weiter: Leitung der Wirtschaft durch die Gesamtheit. Diese Beteiligung aller muß zunächst einmal gelten für den Einzelbetrieb. In der Bedarfsdeckungswirtschaft gibt es hierbei keine Schwierigkeiten. Die Größe und Art des Verbrauchs bestimmt mechanisch die Größe und Art der Erzeugung, wie z. B. bei den Konsumvereinen. Es ist kein Kunststück, zu berechnen. Anders jetzt in der Übergangszeit, wo Produktion und Absatz noch weit auseinander gehen, wo es wirklich zu disponieren und zu entscheiden gibt. Da kann nur, weil alle Faktoren unbekannt sind, ein leitender Kopf bestimmen, nicht ein langsamer und wankelmütiger Mehrheitsbeschluß. Dieser leitende Kopf ist der Unternehmer, der nicht aus eigener Machtvollkommenheit arbeitet, sondern im Auftrag der Volksgesamtheit, der er verantwortlich ist. Unternehmer kann jeder sein, der dazu befähigt ist. Aber es wäre falsch, jetzt im schwierigen Übergangsstadium Hauptgewicht darauf zu legen, daß befähigte Arbeiter zur Leitung emporkommen; es sind die schon vorhandenen Sachverständigen, die jetzigen Direktoren und Inhaber der Betriebe, zunächst auszunutzen. Für den inneren Betrieb dagegen, in allen sozialpolitischen Dingen, haben Arbeiter und Angestellte das volle Mitentscheidungsrecht, wie es das Betriebsrätegesetz bestimmt, so z. B. durch die Bucheinsicht, die ihnen Aufschluß über das Verhältnis von Lohn, Gewinn und Preis gibt. Ordnung und Disziplin der Fabrik dürfen dadurch natürlich in keiner Weise gemindert werden,

¹⁾ Auf die andere Idee Wissels, durch Besitzergreifung von Aktien die Vermögenssteuer zu erheben, braucht nicht näher eingegangen zu werden, da das Reich bereits andere Wege einschlug (Reichsnotopfer).

²⁾ Siehe hierzu auch den Aufsatz von Georg Obst, „Kapitalismus, Sozialisierung und Sozialismus“ in Heft 7, 12. Jahrgang dieser Zeitschrift.

¹⁾ Übrigens hat gerade die Organisation der Arbeit noch nie so viel zu wünschen übrig gelassen wie jetzt am Anbeginn der Sozialisierung. Durch wilde Streiks sind die Lohnverhältnisse überall verwirrt worden, nirgends besteht Übersicht.

weil sonst auch der Ertrag des Unternehmens gemindert würde.

Der Unternehmer, oder besser der leitende geistige Arbeiter des Betriebs, ist aber auch weiter von außen her in der Wirtschaftsführung durch den Staat beschränkt. Diese Staatsaufsicht darf natürlich nicht ein lästiges Hineinreden in jede einzelne Maßnahme bedeuten, sondern nur das Wahrnehmen der Allgemeininteressen dem ganzen Produzentenkreis gegenüber. Der Staat ist die organisierte Verbraucherschaft. In den Unternehmeräten, in den Kartellen, in den Branchengemeinschaften usw. vertritt der Staat durch seine Beamten den Konsumentenstandpunkt mit ganz anderer Wucht, als es die zersplitterten Verbraucher selbst tun könnten, und gleichzeitig weniger einseitig. Der Staat ist der gegebene Sachwalter der Allgemeinheit. Er regelt nicht autokratisch, sondern läßt die Wirtschaft sich ruhig entwickeln. Der sozialistische Staat weiß, daß er nur dem Sozialismus zusteuern kann. Er löst bloß gegensätzliche Interessen, er beschleunigt hier und da die schon vorhandenen Tendenzen. Er achtet auf sparsamste und rationellste Wirtschaftsführung und sorgt dafür, daß die neuen Methoden auf alle Betriebe übertragen werden. Er stärkt die Großbetriebe, soweit sie technische Vorteile bringen. Er verteilt die Arbeit auf die leistungsfähigsten Betriebe ohne Rücksicht auf privatwirtschaftliche Interessen, die vielleicht zu unwirtschaftlichen Ergebnissen führen könnten. Er legt die technisch zurückgebliebenen Betriebe still. Durch ein Importmonopol hat der Staat die Einfuhr volkswirtschaftlich ungesunder und überflüssiger Waren zu verhindern, der Einfuhr der wichtigeren Rohstoffe vor weniger wichtigen den Vorzug zu geben, den Ausgleich zwischen Einfuhr von Lebensmitteln und Einfuhr von Rohstoffen zu finden. Soweit es notwendig ist, sorgt der Staat auch für den Ersatz des Handels durch die rationierte Verteilung. In Staatsbesitz werden dazu reife Betriebe überführt; Gemeindebetriebe werden geschaffen, und die Ausbreitung der Genossenschaftsorganisation wird unterstützt.

Die Rolle des Staates ist nicht die des Diktators, wie in der Zentralwirtschaft, nicht die des gleichgültig Beiseitestehenden, wie in der Planwirtschaft, sondern die des Helfers. Die Organisation der Gemeinschaft soll die Trägerin der Gemeinwirtschaft sein. Der Sozialismus soll weder von oben herab gesetzt, noch von außen heran getragen werden, er soll sich von innen heraus entwickeln. Dazu bedarf es keiner besonderen Vorbereitung, sondern nur des Hören- und Sehenkönnens. Dieser Weg zum Sozialismus steht immer offen, er braucht nur beschritten zu werden.

Die Statistik des Plakates.

Von Rudolf Seyffert.

Veröffentlichung a. d. Betriebswissenschaftlichen Institut.

Die Arbeit des Werbeforschers wird oft gehemmt durch den Mangel an ausreichenden zahlenmäßigen

Forschungsunterlagen. Er ist in den allermeisten Fällen darauf angewiesen, sich diese selbst zu schaffen. Steht ihm genügend Rohmaterial zur Verfügung, so ist die Frage der Materialvorbereitung nur eine der Zeit. In allen Fällen aber, wo das eigene Material nicht ausreicht, muß sich der Werbeforscher entweder mit unzureichenden Unterlagen begnügen und dann leidet die Zuverlässigkeit der Ergebnisse darunter, oder er muß Untersuchungen, die umfängliches Material voraussetzen, ganz unterlassen. Ich sehe deshalb eine Aufgabe der von mir geleiteten Werbewissenschaftlichen Abteilung des Betriebswissenschaftlichen Instituts an der Handels-Hochschule Mannheim darin, der Werbeforschung durchgearbeitetes Material zur Verfügung zu stellen, in dem die wissenschaftliche Vorbearbeitung bis zur zahlenmäßigen Erfassung durchgeführt ist.

In der vorliegenden Arbeit werde ich die Ergebnisse der statistischen Verarbeitung von 1000 Plakatkarten der Mannheimer Plakatsammlung veröffentlichen¹⁾. Ich verzichte ausdrücklich darauf, die oft sehr naheliegenden und sich jedem sachkundigen Beobachter aufdrängenden Schlußfolgerungen aus den veröffentlichten Zahlen zu ziehen. Eine ausführliche Würdigung ihres Inhaltes würde den Rahmen einer Zeitschriftenabhandlung übersteigen und ich kann umso eher darauf verzichten, als eine eingehende Auswertung des Gesamtinhaltes in dem „System der Werbewissenschaft“²⁾ gegeben werden wird. Hier möchte ich nur rein als Material einwandfreie Fachzahlen veröffentlichen, die als Ergebnisse reiner Tatsachenermittlung für die verschiedensten Zwecke genützt werden können. —

Die 1000 Plakate, deren Aufnahmekarten verarbeitet wurden, gehören zur Plakatsammlung des Betriebswissenschaftlichen Instituts. Es sind ausnahmslos Plakate, die nicht kleiner als 60 × 45 cm sind. Sie stammen mit sehr wenigen Ausnahmen aus der in den Jahren 1906 bis 1917 angelegten Sammlung des bekannten Plakatsammlers Herrn Fritz Fricke-Bremen, die in den Besitz des Instituts überging. Es handelt sich fast ausschließlich um Sammlerstücke, die in geschmacklicher Hinsicht einwandfrei sind, also um sogenannte Künstlerplakate. Von den 1000 Plakaten sind 880 vom Künstler namentlich oder durch Signet gezeichnet, 551 enthalten figürliche, 141 nur landschaftliche, 77 nur tierische Darstellungen. 60 der Plakate sind gezeichnete Schriftplakate, durch Letternsatz hergestellte sind nicht darunter. 222 Plakate tragen Jahreszahl, davon sind 13 vor 1900, 115 in der Zeit von 1900 bis 1910, 94 nach 1910 erschienen. Sämtliche Plakate sind deutschsprachig. Man könnte also allgemein zusammenfassend sagen, daß sich die nachfolgenden Statistiken auf das

¹⁾ Die Ermittlung der veröffentlichten Zahlen nahm einschließlich der Plakataufnahme eine hauptamtlich dort beschäftigte Arbeitskraft über 1/2 Jahr in Anspruch. Es dürfte in der Regel der private Forscher kaum bereit sein, für eine solche doch immerhin spezielle Frage ähnliche Opfer an Zeit zu bringen. Hier hat vielmehr die Arbeit der Institute einzusetzen.

²⁾ Erscheint in 2 Bänden im Verlage von G. A. Gloeckner, verfaßt von E. Lysinski und Rudolf Seyffert.

deutsche Künstlerplakat

beziehen.

Um feststellen zu können, ob die Zahl von 1000 Exemplaren ausreicht, das Typische von Plakaten der oben beschriebenen Art zu ermitteln, wurden die 1000 Plakate in zwei getrennten Gruppen von je 500 Plakaten bearbeitet. Es ergab sich, daß die für jedes 500 gesondert ermittelten Zahlen miteinander so übereinstimmten, daß für fast alle Statistiken schon die Untersuchung von 500 Plakaten ausgereicht hätte. Ich werde deshalb auf eine Wiedergabe der Fünfhundertzahlen verzichten und nur die gemeinsamen, sich immer auf 1000 untersuchte Exemplare beziehenden Zahlen veröffentlichen.

Die Unterlagen für die statistische Zählarbeit bildeten die Plakatkarten, die ich ausführlich in meinem Aufsatz: Die Mannheimer Plakatsammlung im 4./6. Heft S. 87/93 des laufenden Jahrgangs dieser Zeitschrift beschrieben habe. Eine Karte ist auf S. 90 verkleinert abgebildet.

In der genannten Abhandlung ist auch genau dargestellt, nach welchen Grundsätzen die Aufnahme erfolgte bzw. was unter den einzelnen Vordrucken der Plakatkarte zu verstehen ist. Ich verzichte daher hier auf eine nochmalige Darstellung und verweise auf meine Ausführungen in dem früheren Aufsatz.

Die Plakatkarte enthält die Angabe des Formates in Zentimetern. Hieraus wurden Flächeninhalt und Seitenverhältnis der untersuchten 1000 Plakate berechnet.

Zunächst der Flächeninhalt. In Abstufungen von je $\frac{1}{4}$ qm geordnet, ergibt sich folgende Übersicht:

Tabelle 1: Flächeninhalt.

Von 1000 Plakaten haben einen Flächeninhalt von		
0,25 — 0,5 qm	. . .	252 Plakate
0,5001 — 0,75 "	. . .	512 "
0,7501 — 1 "	. . .	94 "
1,0001 — 1,25 "	. . .	114 "
1,2501 — 1,5 "	. . .	24 "
1,5001 — 1,75 "	. . .	3 "
1,7501 — 2 "	. . .	— "
2,0001 — 2,5 "	. . .	1 "
		1000 Plakate

97,2% der Plakate waren also $\frac{1}{4}$ — $1\frac{1}{4}$ qm groß, über die Hälfte (51,2%) $\frac{1}{2}$ — $\frac{3}{4}$ qm. —

Die vor allem für die ästhetische Beurteilung wichtige Übersicht der Seitenverhältnisse ergibt in aufgerundeten Dezimalen die nächste Tabelle:

Tabelle 2: Seitenverhältnis.

Von 1000 Plakaten verhält sich die Höhe zur Breite wie

1 : 0,3 bei	2 Plakaten
1 : 0,4 "	2 "
1 : 0,5 "	6 "
1 : 0,6 "	43 "
1 : 0,7 "	509 "

Übertrag 562 Plakate

Übertrag 562 Plakate

1 : 0,8 "	87 "
1 : 0,9 "	6 "
1 : 1,0 "	1 "
1 : 1,1 "	3 "
1 : 1,2 "	10 "
1 : 1,3 "	181 "
1 : 1,4 "	120 "
1 : 1,5 "	23 "
1 : 1,6 "	4 "
1 : 1,7 "	1 "
1 : 1,8 "	— "
1 : 1,9 "	1 "
1 : 2,7 "	1 "

1000 Plakate

Eine Schaubilddarstellung dieser Tabelle veranschaulicht in deutlicher Weise das wesentliche Ergebnis dieser Feststellungen:

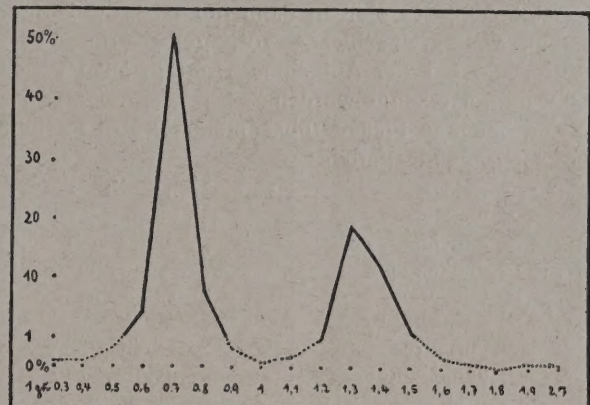


Schaubild 1: Seitenverhältnis.

Die Kurve ist zweigipflig: Der Hauptgipfel liegt bei dem Seitenverhältnis 1:0,7 mit 50,9% der Plakate, der Nebengipfel bei 1:1,3 und 1,4 mit 30,1% der Plakate. Die restlichen 19% verteilen sich auf die übrigen 15 dargestellten Seitenverhältnisse. Beachtenswert ist die tiefe Einschnürung zwischen den beiden Gipfeln bei den Verhältnissen 1:0,9, 1:1,1, 1:1,1 mit nur 1% aller Plakate. —

Außer den Formaten sind Farbe, Text und Schrift statistisch verarbeitet worden.

Die statistischen Feststellungen über die Farbe erstrecken sich auf die Zahl der Plakatfarben, auf die Häufigkeit der einzelnen Farben, auf die beherrschende Farbe, die Farbe der Schrift, des Schriftgrundes und auf das Farbenverhältnis von Schrift und Untergrund.

Über die Zahl der Farben, mit denen die Plakate gedruckt wurden, gibt die nachstehende Tabelle 3 Auskunft. Es wurden bei der Erhebung die Zahl der Druckplatten ermittelt, die zur Herstellung des Plakates gebraucht wurden und dazu die Papierfarbe gezählt.

Tabelle 3: Zahl der Farben.

Von 1000 Plakaten waren

2farbig	12 Plakate
3 "	87 "
4 "	213 "
5 "	230 "
6 "	167 "
7 "	74 "
8- und mehrfarbig	217 "
1000 Plakate	

Es zeigt sich, daß nahezu die Hälfte (44,3%) aller Plakate mit 3 und 4 Farbplatten gedruckt wurden.

Wie auf S. 92 des vorliegenden Jahrgangs dieser Zeitschrift dargestellt, wurden die Farben auf Grund einer besonderen Plakatfarbbestimmkarte festgestellt, die mit 32 Farbtönen die wesentlichsten Farben des Farbkreises in 3 Helligkeitsabstufungen enthält.

Für die statistische Verarbeitung wurden nun diese 32 Farben zu 7 zusammengezogen, um so die Ungenauigkeiten der Aufnahme auf ein Minimum einzuschränken. Es bleiben dann nur noch die Grundfarben weiß-grau-schwarz, rot, gelb, grün, blau übrig, die bei der Aufnahme wohl in allen Fällen einwandfrei erkannt wurden.

Die 32teilige Plakatfarbbestimmkarte des Instituts enthält folgende Farben:

Farbe 1 weiß	Farbe 17 hellgelb
" 2 hellgrau	" 18 zitronengelb
" 3 mittelgrau	" 19 dunkelgelb
" 4 dunkelgrau	" 20 braungelb
" 5 schwarz	" 21 hellgrün
" 6 purpurrosa	" 22 grün
" 7 purpurrot	" 23 dunkelgrün
" 8 dunkelpurpurrot	" 24 hellblaugrün
" 9 rosa	" 25 blaugrün
" 10 zinnoberrot	" 26 dunkelblaugrün
" 11 dunkelzinnoberrot	" 27 hellblau
" 12 braunrot	" 28 blau
" 13 hellorange	" 29 dunkelblau
" 14 orange	" 30 hellviolett
" 15 ocker	" 31 violett
" 16 braun	" 32 dunkelviolett

In den nachstehenden Tabellen werden bezeichnet die Farben 1 als weiß

" "	2, 3, 4	" grau
" "	5	" schwarz
" "	6—12	" rot
" "	13—20	" gelb
" "	21, 22, 23	" grün
" "	24—32	" blau.

In bezug auf die Helligkeit zählen als helle Farben 1, 2, 6, 9, 13, 17, 21, 24, 27, 30 mittlere " 3, 7, 10, 14, 18, 19, 22, 25, 28, 31 dunkle " 4, 5, 8, 11, 12, 15, 16, 20, 23, 26, 29, 32.

Die verwendeten Farben einschließlich der Papierfarbe wurden nur bei den 2—7farbigen Plakaten festgestellt. Über die Häufigkeit der Verwendung der einzelnen Farben gibt die nachstehende Tabelle 4 Auskunft:

Tabelle 4: Häufigkeit der einzelnen Farben.

Unter 1000 Plakaten waren 217 8- und mehrfarbig. Bei den restlichen 783 Plakaten war

weiß	vertreten bei 752 Plakaten	= 96%
grau	" " 256 "	= 32%
schwarz	" " 673 "	= 85%
rot	" " 518 "	= 66%
gelb	" " 527 "	= 67%
grün	" " 274 "	= 34%
blau	" " 376 "	= 48%

Nach der Häufigkeit geordnet steht an der Spitze

weiß	bei 96% der Plakate
schwarz	" 85% " "
gelb	" 67% " "
rot	" 66% " "
blau	" 48% " "
grün	" 34% " "
grau	" 32% " "

Die beherrschende Farbe, d. h. die Farbe, die bei der Betrachtung zuerst hervortritt, am meisten auffällt, also in der Regel die Farbe des Blickfanges, wurde bei der Aufnahme nur bei ungefähr der Hälfte der Plakate (47,4%) festgestellt. Bei dem Reste war eine einwandfreie Feststellung ohne Experiment nicht möglich. Aber auch bei den 47,4% ist die Feststellung nicht streng exakt, da hier bei der Aufnahme der subjektive Entscheid nicht ausgeschaltet war. Trotzdem dürfte das Ergebnis infolge der ganz überragenden Bevorzugung von zwei Farben den tatsächlichen Zustand einwandfrei wiedergeben. Die Zahlen enthält die nächste Tabelle 5:

Tabelle 5: Beherrschende Farbe.

Von 1000 Plakaten war bei 474 die beherrschende Farbe angegeben.

Von diesen 474 Plakaten war die beherrschende Farbe:

weiß	bei 5 Plakaten	= 1,1%
grau	" 1 "	= 0,2%
schwarz	" 7 "	= 1,5%
rot	" 220 "	= 46,4%
gelb	" 180 "	= 38%
grün	" 32 "	= 6,8%
blau	" 29 "	= 6,1%

474 Plakate

Von den 474 Plakaten war die beherrschende Farbe

eine helle	Farbe bei 52 Plakaten	= 11%
" mittlere	" " 384 "	= 81%
" dunkle	" " 38 "	= 8%

474 Plakate

Es ergibt sich also, daß

rot	mit 46,4%
gelb	" 38,0%

rot und gelb mit 84,4% allen anderen Farben vorgezogen werden und weiter, daß fast alle beherrschenden Farbtöne mittlerer Helligkeit sind (81%).

Mit dem Problem der Schriftfarbigkeit befassen sich die nächsten drei Tabellen. Die erste dieser Übersichten betrifft die Buchstabenfarbe, die zweite die Untergrundfarbe und die dritte das Verhältnis dieser beiden Farben zueinander.

Die auf die Buchstabenfarbe bezüglichen Zahlen enthält Tabelle 6. Es ist ausschließlich die Buchstabenfarbe der Hauptzeilen berücksichtigt, d. h. derjenigen Zeilen, deren Hervorhebung vom Plakatzeichner am meisten beabsichtigt wurde.

Tabelle 6: Farbe der Schrift der Hauptzeilen.

Von 1000 Plakaten war die Schriftfarbe der Hauptzeilen

weiß	bei 266 Plakaten
grau	57 "
schwarz	273 "
rot	142 "
gelb	136 "
grün	33 "
blau	83 "
vielfarbig	10 "

1000 Plakate

Von 990 Plakaten mit einfarbiger Schrift war die Schriftfarbe der Hauptzeile

hell	bei 355 Plakaten
mittel	190 "
dunkel	445 "

990 Plakate

dazu vielfarbige 10 "

1000 Plakate

Nach der Häufigkeit geordnet zeigt sich also, daß als Schriftfarbe gewählt wurde:

Schriftfarbe schwarz bei 27,3% der Plakate

"	weiß	"	26,6%	"	"
"	rot	"	14,2%	"	"
"	gelb	"	13,6%	"	"
"	blau	"	8,3%	"	"
"	grau	"	5,7%	"	"
"	grün	"	3,3%	"	"
"	vielfarbig	"	1,0%	"	"

In bezug auf die Helligkeit treten die mittleren Farbtöne stark zurück, sie finden sich nur bei 190 Plakaten von 990.

Die Farbenstatistik des Schriftgrundes der gleichen Hauptzeilen gibt folgendes Zahlenbild:

Tabelle 7: Farbe des Schriftgrundes der Hauptzeilen.

Von 1000 Plakaten war die Schriftgrundfarbe der Hauptzeile

weiß	bei 250 Plakaten
grau	72 "
schwarz	279 "
rot	54 "
gelb	149 "
grün	53 "
blau	97 "
vielfarbig	46 "

1000 Plakate

Von 954 Plakaten mit einfarbigem Schriftgrunde war die Farbe des Grundes

hell	bei 367 Plakaten
mittel	114 "
dunkel	473 "
Übertrag	954 Plakate

Übertrag 954 Plakate
dazu mit vielfarbigem

Grunde . . . 46 "
1000 Plakate

Nach der Häufigkeit geordnet, ist die Reihenfolge der Zahlen die folgende:

Schriftgrund schwarz bei 27,9% der Plakate

"	weiß	"	25,0%	"	"
"	gelb	"	14,9%	"	"
"	blau	"	9,7%	"	"
"	rot	"	5,4%	"	"
"	grün	"	5,3%	"	"
"	vielfarbig	"	4,6%	"	"

In bezug auf die Helligkeitswerte zeigt sich auch hier das Zurücktreten der mittleren Töne, die nur 114mal bei 954 Plakaten festgestellt wurden.

Sehr aufschlußreich ist die nächste Tabelle, die das Verhältnis von Schriftfarbe zu Schriftgrund darstellt.

Tabelle 8: Welche Schriftfarbe auf welchem Schriftgrunde?

bei den Hauptzeilen von 1000 Plakaten.

Farbe des Schriftgrundes	Farbe der Schrift							
	weiß	grau	schwarz	rot	gelb	grün	blau	vielfarbig
weiß	—	13	117	59	20	11	27	3
grau	22	5	28	10	9	—	7	1
schwarz	131	24	—	32	55	13	22	2
rot	19	2	25	2	5	—	1	—
gelb	18	2	65	11	28	4	11	—
grün	19	2	16	7	3	2	3	1
blau	42	9	9	15	10	2	10	—
vielfarbig	15	—	13	6	6	1	2	3

Es ergibt sich aus ihr einmal, daß bei 86,7% der Plakate entweder die Schriftfarbe oder der Schriftgrund weiß, grau oder schwarz waren, daß also nur bei 13,3% der Plakate bunte Farbe auf bunter Farbe stand, sonst immer unbunte Schrift auf buntem Grunde oder bunte Schrift auf unbuntem Grunde.

Im einzelnen ergibt sich bei der Anordnung nach der Häufigkeit folgende Übersicht:

Schriftfarbe

weiß	auf schwarzem Grund bei 131 Plakaten
schwarz	" weißem " " 117 "
schwarz	" gelbem " " 65 "
weiß	" rotem " " 59 "

Schriftfarbe	auf	schwarzem Grund bei 131 Plakaten
gelb	auf schwarzem	42
weiß	„ blauem	32
rot	„ schwarzem	28
schwarz	„ grauem	28
gelb	„ gelbem	27
blau	„ weißem	25
schwarz	„ rotem	24
grau	„ schwarzem	22
blau	„ schwarzem	22
weiß	„ grauem	20
gelb	„ weißem	19
weiß	„ rotem	19
weiß	„ grünem	18
weiß	„ gelbem	16
schwarz	„ grünem	15
rot	„ blauem	13
grau	„ weißem	13
grün	„ schwarzem	11
blau	„ gelbem	11
grün	„ weißem	11
rot	„ gelbem	10
gelb	„ blauem	10
blau	„ blauem	10
rot	„ grauem	9
grau	„ blauem	9
schwarz	„ blauem	9
gelb	„ grauem	7
rot	„ gelbem	7
blau	„ grauem	5
grau	„ grauem	5
gelb	„ rotem	4
grün	„ gelbem	3
blau	„ grünem	3
gelb	„ grünem	2
grau	„ rotem	2
grau	„ gelbem	2
grau	„ grünem	2
rot	„ rotem	2
grün	„ grünem	2
grün	„ blauem	2
blau	„ rotem	1

Bei den ersten fünf Farbpaaren mit 42,7% Plakaten sind nur die Farben
 schwarz (4mal vertreten)
 weiß (3mal „)
 gelb (2mal „)
 rot (1mal „) benutzt. —

Wir kommen nunmehr zu den statistischen Ermittlungen über den Plakattext.

Diese beziehen sich einmal auf die Feststellung der Zahl der Zeilen, die zur Wiedergabe des Plakattextes gebraucht werden. Tabelle 9 gibt darüber Auskunft:

Tabelle 9: Zahl der Plakatzeilen.

Von 1000 Plakaten hatten	
1 Plakatzeile	59 Plakate
2 Plakatzeilen	116 „
3 „	186 „
4 „	168 „
5 „	124 „
6 „	119 „
7 „	70 „
Übertrag	842 Plakate

Übertrag	842 Plakate
8 Plakatzeilen	36 „
9 „	36 „
10 „	22 „
11 „	18 „
12 „	7 „
13 „	10 „
14 „	3 „
15 „	6 „
16 „	4 „
17 „	3 „
18 „	2 „
19 „	— „
20 „	5 „
21 „	1 „
22 „	2 „
23 „	1 „
24 „	2 „
25 „	— „
26 „	— „
27 „	— „
28 „	— „

1000 Plakate

Nach der Häufigkeit geordnet, stehen
 3zeilige Plakate mit 18,6% an der Spitze,
 es folgen dann

4zeilige	„	16,8%
5zeilige	„	12,4%
6zeilige	„	11,9%
2zeilige	„	11,6%

also die 2—6zeil. Plakate mit 71,3% aller Plakate.

Ein anschauliches Bild gibt auch die Kurve nach diesen Zahlen, die Schaubild 2 zeigt. Sie zeigt im Abstieg einen Verlauf, der an die Gaußsche Kurve erinnert.

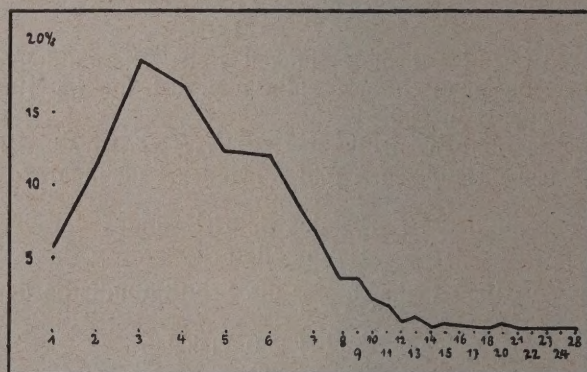


Schaubild 2: Zahl der Plakatzeilen.

Außer den Plakatzeilen sind auch die Worte, die der Text dieser Zeilen enthält, gezählt worden. Als Worte sind auch räumlich getrennte Silben, die durch Bindestrich usw. verbunden sein können, angesehen werden. Eine räumliche Trennung war dann anzunehmen, wenn der Abstand größer als der normale Abstand zwischen zwei Buchstaben des Wortes ist. Tabelle 10 enthält das Ergebnis:

Tabelle 10: Zahl der Plakatworte.

Von 1000 Plakaten hatten im Plakattext

1—10	Plakatworte	518	Plakate
11—20	"	267	"
21—30	"	110	"
31—40	"	48	"
41—50	"	18	"
51—60	"	15	"
61—70	"	6	"
71—80	"	4	"
81—90	"	2	"
91—100	"	2	"
101—150	"	4	"
151—200	"	3	"
201—250	"	2	"
251—300	"	1	"
1000 Plakate			

Das Maximum liegt bei 71 Plakaten mit 6 Worten.
Das Schaubild 3 gibt den Inhalt der Tabelle als Kurve wieder. Diese ähnelt durchaus dem absteigenden Ast einer Fehlerkurve.

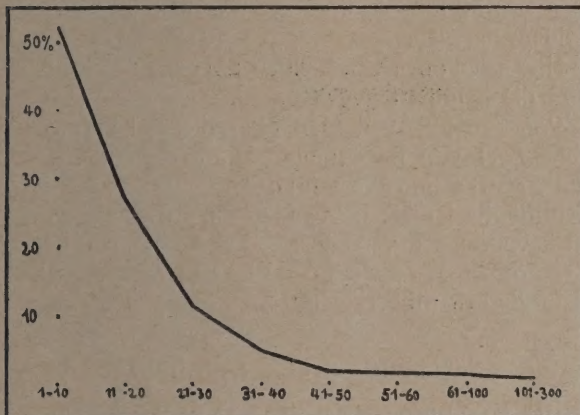


Schaubild 3: Zahl der Plakatworte.

Von den Plakatzeilen besonders geschieden wurden bei der statistischen Aufnahme die Hauptzeilen.

Unter Hauptzeilen sind solche Plakatzeilen zu verstehen, deren Hervorhebung vom Zeichner bzw. Drucker am meisten beabsichtigt wurde. In der Regel wird nur eine Zeile als wesentlichster Textteil hervorgehoben. Über die Zahl der Hauptzeilen gibt die nächste Tabelle Auskunft:

Tabelle 11: Zahl der Hauptzeilen.

Von 1000 Plakaten hatten	
1 Hauptzeile	687 Plakate
2 Hauptzeilen	240 "
3 "	54 "
4 "	15 "
5 "	4 "
1000 Plakate	

Wichtiger für die Beurteilung der Plakatwirkung sind die Übersichten, die sich auf die Zusammensetzung der Hauptzeilen nach Worten, Silben und Buchstaben beziehen.

Ich habe bei diesen Feststellungen nur die 687 = 68,7% Plakate berücksichtigt, die nur eine Hauptzeile aufweisen und auf eine Darstellung der gleichen

Verhältnisse bei den zweihauptzeiligen und mehr als zweihauptzeiligen Plakaten verzichtet.

Zunächst die Wortzahl. Das Ergebnis zeigt Tabelle 12. Was unter „Wort“ zu verstehen ist, habe ich oben gesagt.

Tabelle 12: Wortzahl der Hauptzeile.

Von den 687 Plakaten, die nur eine Hauptzeile hatten, war die Wortzahl der Hauptzeilen

1	bei 351 Plakaten	= 51,1%
2	" 226 "	= 32,9%
3	" 73 "	= 10,6%
4	" 23 "	= 3,3%
5	" 10 "	= 1,5%
6	" 2 "	= 0,3%
7	" 1 "	= 0,1%
8	" — "	
9	" — "	
10	" 1 "	= 0,1%
687 Plakate		

mit 2—5 Hauptzeilen . . . 313 "

1000 Plakate

Bei 84% der untersuchten 687 Plakate bestand also die Hauptzeile aus 1 oder 2 Worten, mehr wie 10 Worte kamen überhaupt nicht vor.

Aufschlußreicher sind die Feststellungen über die Silbenzahl der Hauptzeile. Sie sind in Tabelle 13 enthalten. Es wurden Sprechsilben gezählt.

Tabelle 13: Silbenzahl der Hauptzeile.

Von den 687 Plakaten, die nur eine Hauptzeile hatten, betrug die Silbenzahl der Hauptzeile:

1	bei 40 Plakaten	= 5,8%
2	" 172 "	= 25%
3	" 172 "	= 25%
4	" 123 "	= 17,9%
5	" 83 "	= 12,1%
6	" 39 "	= 5,7%
7	" 25 "	= 3,6%
8	" 10 "	= 1,5%
9	" 7 "	= 1%
10	" 9 "	= 1,3%
11	" 1 "	= 0,1%
12	" 1 "	= 0,1%
13	" 1 "	= 0,1%
14	" 2 "	= 0,3%
15	" — "	
16	" — "	
17	" — "	
18	" — "	
19	" — "	
20	" 2 "	= 0,3%

687 Plakate

mit 2—5 Hauptzeilen . . . 313 "

1000 Plakate

Schaubild 4 gibt die danach aufgenommenen Kurven wieder, die wiederum dem Fehlergesetz entsprechend verläuft.

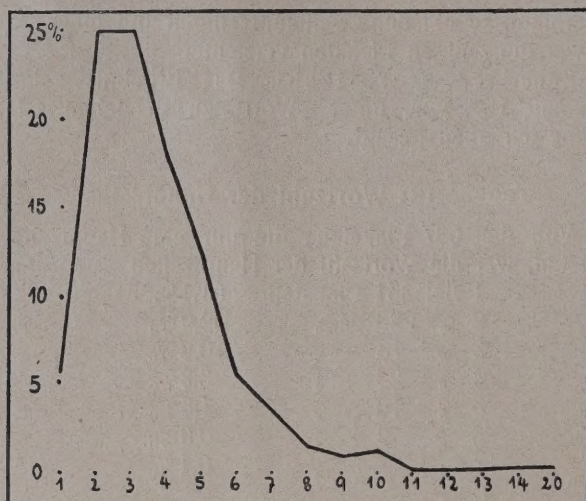


Schaubild 4: Silbenzahl der Hauptzeilen.

Die Hauptzeilen mit 1—5 Silben Text machen 85,8%, die mit 1—7 Silben 95,1% der Gesamtheit aus.

Neben der Silbenzahl der Hauptzeile ist endlich die Buchstabenzahl von Bedeutung. Jede im Alphabet vorkommende Schriftzeicheneinheit wurde als Buchstabe aufgefaßt, so st als 2 Buchstaben, ß als 1 Buchstabe, ss als 2 Buchstaben.

Tabelle 14 gibt die Buchstabenzahl an.

Tabelle 14: Buchstabenzahl der Hauptzeile.

Von den 687 Plakaten, die nur eine Hauptzeile hatten, betrug die Buchstabenzahl der Hauptzeile:

2—4	bei 32 Plakaten	= 4,7%
5—8	239 "	= 34,8%
9—12	193 "	= 28,1%
13—16	123 "	= 17,9%
17—20	57 "	= 8,3%
21—24	20 "	= 2,9%
25—28	12 "	= 1,7%
29—32	8 "	= 1,2%
33—36	1 "	= 0,1%
37—40	—	
41—44	—	
45—48	—	
49—52	2 "	= 0,3%
687 Plakate		

mit 2—5 Hauptzeilen . . .

313 "

1000 Plakate

Das Maximum liegt bei 74 Plakaten mit 7 Buchstaben der Hauptzeile.

Die Kurve gibt Schaubild 5 wieder. Auch hier das Bild der Gaußschen Kurve.

(Schaubild 5 siehe nebenstehende Spalte.)

Bei 80,8% aller untersuchten Plakate betrug die Buchstabenzahl der Hauptzeilen 5—16, die höchste absolute Ziffer lag bei 7 Buchstaben. —

Nachdem wir bisher Format, Farbe und Text der Plakate betrachtet haben, kommen wir nunmehr zum

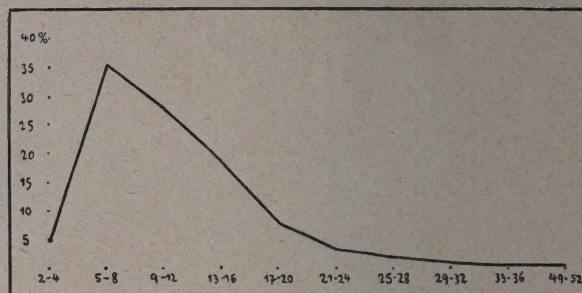


Schaubild 5: Buchstabenzahl der Hauptzeile.

letzten in meinen Untersuchungen statistisch erfaßten Faktor: zur Schrift.

Die Feststellungen bezüglich der Schrift bezogen sich einmal auf Schriftfarbe und Schriftuntergrund. Diese haben wir schon bei der Behandlung der Farbe weiter oben kennen gelernt. Es waren die Tabellen 6, 7 und 8, die die Farbe der Schrift, des Schriftgrundes und das Verhältnis zwischen beiden angeben.

Hier seien noch Übersichten über die Schrifthöhen und die Schriftart gegeben.

Von den Feststellungen über die Schrifthöhe sind zwei von Bedeutung. Sie beziehen sich auf die größte und die kleinste Schrifthöhe. Unter Schrifthöhe ist die obere Länge der Buchstaben der Plakatworte zu verstehen. Die Zusammenstellung der größten jeweils auf den Plakaten vorkommenden Schrifthöhen gibt Tabelle 15.

Tabelle 15: Größte Schrifthöhe.

Bei 1000 Plakaten war die größte Schrifthöhe der oberen Längen der Plakatworte:

2—4	cm bei 111 Plakaten
5—7	" " 367 "
8—10	" " 262 "
11—13	" " 142 "
14—16	" " 65 "
17—19	" " 32 "
20—22	" " 7 "
23—25	" " 6 "
26—28	" " 4 "
29—31	" " 1 "
32—34	" " 1 "
35—37	" " — "
38—40	" " 1 "
41—43	" " 1 "
1000 Plakate	

Das Maximum liegt bei 136 Plakaten mit 6 cm Schrifthöhe.

Die Kurve dazu zeigt Schaubild 6. Auch hier die Ähnlichkeit mit den Fehlerkurven.

(Schaubild 6 siehe S. 234.)

Das Maximum der Tabelle liegt bei einer Schrifthöhe von 5—7 cm mit 36,7% der Plakate. Bei der Staffelnung um je 1 cm liegt es bei 6 cm mit 13,6% der Plakate.

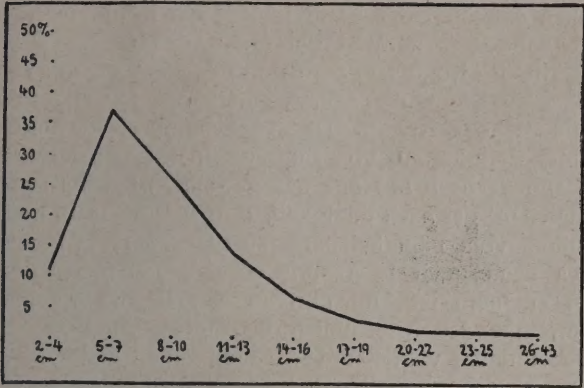


Schaubild 6: Größte Schriftgröße.

Bei 62,9% der Plakate liegt die größte Schriftgröße zwischen 5–10 cm, bei 88,2% zwischen 2–13 cm.

Soweit eine zweite Schriftgröße auf den Plakaten verwendet wurde, wurde diese, soweit noch mehr Schriftgrößen in Benützung waren, wurde die kleinste davon gemessen. Tabelle 16 enthält das Ergebnis.

Tabelle 16: Kleinste Schriftgröße.

Bei 941 Plakaten war die kleinste Schriftgröße (der oberen Schriftgrößen) des Plakattextes:

1 cm bei 129 Plakaten	
2 " " 302 "	
3 " " 213 "	
4 " " 133 "	
5 " " 70 "	
6 " " 38 "	
7 " " 22 "	
8 " " 14 "	
9 " " 11 "	
10 " " 2 "	
11 " " 3 "	
12 " " 2 "	
13 " " 1 "	
14 " " — "	
15 " " 1 "	

941 Plakate

nur eine (größte) Schriftgröße hatten	59 "
1000 Plakate	

Darnach beträgt die kleinste Schriftgröße bei 83% der Plakate 1–4 cm.

Außer der Schriftgröße wurde noch die Schriftart untersucht. Tabelle 17 gibt darüber Aufschluß.

Tabelle 17: Schriftart.

Von 1000 Plakaten hatten	
Antiquaschriften	869 Plakate
Frakturschriften	131 "
1000 Plakate	
Von 1000 Plakaten hatten	
Schriften aus Versalien	481 Plakate
davon Antiquaversalien	480 "
Frakturversalien	1 "

Von 1000 Plakaten hatten	
Kursivschriften	76 Plakate
davon in Antiquakursiv	69 "
davon Antiquakurrent	16 "
Versalienkursiv	2 "
davon in Frakturkursiv	7 "
davon Frakturkurrent	5 "

Sie zeigt, daß nur bei 13,1% der Plakate die Schrift in Fraktur wiedergegeben wurde, bei den restlichen 86,9% dagegen in Antiqua.

Versalien wurden bei 48,1% aller Plakate gebraucht, bis auf 1 Plakat (= 1/100) nur bei Antiquaschriften. Es waren daher bei 55% der Plakate in Antiqua die Schrift in Versalien wiedergegeben.

Die Verwendung von Kursivschriften beschränkt sich auf 7,6% aller Plakate. Von den Antiquaschriften waren 8%, von den Frakturschriften 5% Kursiv.

Technik des Darlehensgeschäftes bei einer Genossenschaftsbank.

Von Gertrud Krause, Breslau.

Genossenschaften machen bei Kreditgewährung — ganz gleich, ob es sich um die Gewährung von Darlehen handelt, oder dem Kunden ein Konto in laufender Rechnung auf Grund eines bewilligten Kredites eröffnet werden soll — zur Bedingung die Mitgliedschaft des betreffenden Antragstellers. Nachstehend soll der normale Verlauf bei Abschluß eines Darlehens- und eines Kontokorrentgeschäftes geschildert werden.

A, der ein Darlehen benötigt, wendet sich deshalb, mündlich oder schriftlich, an die Kreditbank (G. m. b. H.). Diese gibt ihm den Bescheid, dass sie Kredite nur Mitgliedern gegen entsprechende Sicherstellung (Beibringung von 2–3 guten Bürgen, Abtretung von Forderungen aus Sparbüchern, Lebensversicherungspolice oder irgendwelchen anderen Forderungen, Verpfändung von Mobiliar oder Wertpapieren usw.) und Dreimonatswechsel gewähre. Sie übersendet A, zwecks Aufnahme in die Genossenschaft, ein Aufnahmegesuch, sowie die Bestimmungen über Gewährung von Darlehen.

Geht das Aufnahmegesuch dann vollzogen (unterschrieben) bei der Kreditbank ein, so zieht diese über die Person und Verhältnisse des Antragstellers und der etwa genannten Bürgen bei Auskunfteien, befreundeten Banken oder sonstigen Firmen Erkundigungen ein. Ist die Kreditbank der Ansicht, dass A kreditwürdig sei, so wird dieser nebst seinen Bürgen in die Bank bestellt, um dortselbst die nötigen Unterschriften zu leisten. Beim Eintritt in die Genossenschaft muß der Darlehensnehmer einen oder mehrere Genossenschaftsanteile zeichnen, und zwar in der Regel einen Betrag, der dem zehnten Teil des beanspruchten Darlehens entspricht. Hätte also z. B. A ein Darlehen von 5000 M bewilligt erhalten, so würden von ihm 500 M auf Geschäftsanteil zu zeichnen sein. Nimmt man an, daß die Höhe jedes Anteils bei der Kreditbank auf 200 M festgesetzt ist,

und die Haftsumme jedes Anteils 400 M beträgt, so ist die Zeichnung weiterer zwei Anteile von A notwendig.

Haben die Bürgen die Bürgschaftsverpflichtungen ausgefüllt, so wird in Höhe des gewährten Darlehens ein Dreimonatswechsel von der Kreditbank auf den Genossen ausgeschrieben, der von diesem zu akzeptieren ist. Der erste Bürge (eventuell auch die Ehefrau des Mitgliedes) ist Aussteller des Papieres, die übrigen Bürgen gelten als Giranten. (Bei Ehefrauen muß die Unterschrift, um rechtsgültig zu sein, durch den Ehemann genehmigt werden. („Die wechselmäßige Unterschrift meiner Ehefrau genehmige ich“... Name...)). Darauf folgt Abrechnung des Wechsels auf besonderen Noten; Zinsen müssen für das Darlehen immer für die Laufzeit des Wechsels, d. i. $\frac{1}{4}$ Jahr, im voraus entrichtet werden. Sie werden bei Auszahlung der Darlehenssumme, zusammen mit dem einzuzahlenden Geschäftsanteilbetrage, dem Eintrittsgelde, Stempel, der Provision und sonstigen Unkosten, in Abzug gebracht. An Geschäftsanteil-Einzahlung ist bei der als Beispiel dienenden Kreditbank ein Betrag von mindestens 25 M, wenn es sich um Darlehen handelt, die nur einen Anteil zur Bedingung machen, festgesetzt. Jedes dem Mitglied gewährte Darlehen, sowie die später darauf geleisteten Abzahlungen und die Zahlungen auf Geschäftsanteil, die vierteljährlich solange fortgesetzt werden müssen, bis die Höhe der gezeichneten Anteile erreicht ist, werden im Mitgliedsbuch, das dem Mitglied ausgehändigt wird, notiert. — Sind an Stelle der Bürgen von A Lebensversicherungspolice oder dergleichen als Sicherheit genannt worden, so müssen diese unter Übergabe schriftlich an die Kreditbank abgetreten oder verpfändet werden.

Gedenkt A, die Schuld nicht voll einzulösen, so hat er spätestens acht Tage vor Fälligkeit des Darlehenswechsels schriftlich den Prolongationsantrag an die Kreditbank zu stellen. In der Regel soll dann am Fälligkeitstage des Wechsels der zehnte Teil des erhaltenen Darlehens zurückgezahlt werden, während die verbleibende Schuld wieder auf ein Vierteljahr verlängert wird, wonach sich solche wieder um ein Zehntel des ursprünglichen Betrages verringert usw. Zinsen, Provisionen und Kosten sind jeweils auf die Laufzeiten des neu ausgeschriebenen Wechsels im voraus zu entrichten. Bei besonderen Notständen wird die Kreditbank ausnahmsweise auch ein schwebendes Darlehen vollprolongieren, sofern Zinsen usw. beglichen werden. — Verzögert der Kunde den Prolongationsantrag, oder hat er diesen zwar eingesandt, aber den ihm zugegangenen neuen Wechsel oder die schon erwähnten Zinsen usw. nicht rechtzeitig der Kreditbank übermittelt, so wird diese das fällige Papier protestieren lassen, um eventuell auf dem schnelleren Wege der Wechselklage gegen das betreffende Mitglied und die Bürgen vorgehen zu können.

Auch der Kredit in laufender Rechnung setzt, wie erwähnt, die Mitgliedschaft des Kunden voraus. Die Aufnahmeformalitäten sind dieselben, wie beim Darlehensgeschäft. — Außer dem Mitglieds-

buch empfängt der Kreditnehmer ein Kontokorrent-gegenbuch — zumeist dergestalt, daß es eine Abschrift des Kontos in Staffelform darstellt —, in dem auch die Kreditunterlagen vermerkt werden. Bei Eröffnung des Kredits hat der Schuldner, eventuell unter Beibringung von Bürgen, einen Eigenwechsel (Depotwechsel) in Höhe des gewährten Kredits auszustellen, der nach Fälligkeit, also spätestens in drei Jahren vom Fälligkeitstage an gerechnet, in Höhe des dann noch in Anspruch genommenen Kredits zu erneuern ist. Im übrigen werden die Kontokorrentkunden wie üblich behandelt, Auszüge — Debetkonten vierteljährlich, Kreditkonten halb- oder ganzjährlich abgeschlossen — werden zumeist in Staffelform erteilt.

Jedes Mitglied erhält nach Beitritt zur Genossenschaft ein Geschäftsguthabenkonto eingerichtet, auf dem die jeweiligen Einzahlungen auf die gezeichneten Geschäftsanteile gutgebracht werden. Sie sind, ebenso wie die entsprechenden Kontokorrent- und Debitorenkonten, nach laufenden Mitgliedsnummern geordnet und tragen am Kopfe die Anschrift des Mitgliedes.

Die Geschäftsguthabenkonten sind ebenfalls in Staffelform aufgemacht, so daß der jeweilige Bestand immer sofort abzulesen ist. Bei den Sparkonten ist noch eine besondere Spalte für Zinstage und Zahlen enthalten, so daß die Zinsen im Konto selbst von Tag zu Tag berechnet werden können.

Sämtliche Wechselkunden sind in der Darlehensschuldner- oder Debitorenabteilung zusammengefaßt, während Mitglieder mit Konten in laufender Rechnung die Kontokorrentabteilung darstellen.

Von den Hilfsbüchern sei erwähnt die Kartothek: Alphabetisch geordnet ist für jedes Mitglied und jeden Bürgen eine Karte vorhanden, auf der die bewilligten Kredite, sowie Darlehen nebst Bürgen vermerkt sind; sie werden nach jedesmaliger Abzahlung, bzw. Prolongation entsprechend abgeändert; bei den Bürgen ist vermerkt, bis zu welcher Höhe und für welchen Genossen die Bürgschaft eingegangen ist.

In dem Obligobuch (Girokontrolle) werden gewährte Darlehen, sowie stattgefundene Prolongationen vermerkt: der fällig gewordene Wechsel wird gestrichen und mit der neuen Nummer unter Angabe der Giranten (Bürgen) wieder vorgetragen.

Kassengegenbuch und Memorial (Journal) sind nach dem Stile der amerikanischen Buchführung eingerichtet.

Bei Behandlung des Darlehensgeschäftes ist die Abrechnung der Wechsel auf besonderen Noten mit erwähnt worden. Der Vorgang beim Verbuchen des Darlehens spielt sich etwa wie folgt ab:

Der Kassierer verausgabt in seiner Kassenstrazze nur den ausgezahlten Endbetrag der Abrechnung, der erst unter Hinzurechnung von Eintrittsgeld, Abzug für Geschäftsguthaben, Stempel- und anderen Kosten, sowie Provision die Summe des gewährten Darlehens, also die Wechselsumme ausmachen würde. Die genannten kleineren Posten müssen jedoch den verschiedenen Konten zugeführt werden. Dem Kassengegenbuchführer liegt es nun ob, hier die Verteilung

vorzunehmen. Er wird auf Grund der Noten den Kunden für die Summe des Darlehens durch die Kasse auf dem Debitorenkonto belasten, dagegen Zinsen, Provisions-, Verwaltungskostenkonto für die von dem ursprünglichen Darlehensbetrage in Abzug gebrachten Posten erkennen. — Der von dem Mitglied hereingegebene Wechsel wird ihm wieder gutgebracht und zwar in folgender Weise:

Der Wechsel selbst kommt, nachdem er vom Kassengegenbuchführer eine Nummer erhalten hat, in die Girokontrolle und dann zur Wechselabteilung, wo die Verbuchung in besondere Wechseljournale erfolgt. Darlehens- und Diskontwechsel werden getrennt gehalten. In einer Gesamtsumme erfolgt täglich der Übertrag ins allgemeine Journal. Der Wechselbuchhalter vereinnahmt die Papiere im Wechseljournal, unter deren gleichzeitiger Gutschrift auf Debitorenkonto. Während also die Buchung bei Auszahlung des Darlehens lautete:

Per Debitoren

An Kasse,

heißt hier der Buchungssatz:

Per Wechsel

An Debitorenkonto.

Sodann werden die Wechsel noch ins Verfallbuch, das kalenderartig aufgestellt ist, eingetragen, um so täglich kontrollieren zu können, welche der Papiere zur Einlösung gekommen, bzw. prolongiert worden sind, oder welcher von den offenen Wechseln protestiert werden muß. — Die Wechsel gelangen nach einigen Tagen dann wieder gesammelt und nach Verfalltagen geordnet an die Girokontrolle zurück, woselbst sie bis zur Fälligkeit verwaltet werden. — Am Ultimo jedes Monats wird die Wechselbestandsaufnahme vorgenommen, wobei jeder vorhandene, dem Kunden noch nicht belastete Wechsel, auch wenn er bereits protestiert sein sollte, mit Nummer, Verfalltag, Betrag in das Bestandsbuch aufgenommen wird. Die Aufnahme muß alsdann abgestimmt werden mit dem Saldo, bzw. Bestand, den das Journal aufweist.

Schädigende Handlungen und Unterlassungen im Sinne des § 1 des unlauteren Wettbewerbsgesetzes.

Von Dr. Werneburg, Berlin.

Gemäß § 1 des bezeichneten Gesetzes kann bekanntlich auf Unterlassung und Schadensersatz in Anspruch genommen werden, wer im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbes Handlungen vornimmt, die gegen die guten Sitten verstoßen. Da das Gesetz hier von „Handlungen“ spricht, die gegen die guten Sitten verstoßen, so kann es fraglich sein, ob auch reine Unterlassungen, die einen Verstoß gegen die guten Sitten darstellen, hierhin zu rechnen sind. Rosenthal-Wehner (Komm. z. U.W.G., 1911, S. 81) verneinen letzteres, indem sie annehmen, daß eine Wettbewerbshandlung in einem Unterlassen nicht erblickt werden könne.

Für ihre Auffassung spricht zweifellos der Wortlaut des Gesetzes, wie keiner näheren Erörterung bedarf, ob auch der Sinn, erscheint als zweifelhaft. Meines Erachtens kann nur eine positive Handlung, nicht auch ein reines Unterlassen den Tatbestand des § 1 dieses Gesetzes erfüllen. Das ergibt sich meines Erachtens schon am deutlichsten aus einem Blick auf die sehr reichhaltige Rechtsprechung zu dieser Bestimmung; denn in allen den hierzu ergangenen Entscheidungen wird immer ein bestimmtes positives Verhalten des Beklagten als ein gegen die guten Sitten verstoßendes bezeichnet, mag dieses Verhalten nun in einer Äußerung, Angabe oder sonstigen Behauptung oder in einer bestimmten geschäftlichen Handlungsweise bestehen. So dient nach dem O.L.G. Hamburg (Entsch. v. 6. IV. 1914, Rspr. d. O.L.G., Bd. 32, S. 248) zu Zwecken des Wettbewerbes nicht eine vom Zeitungsherausgeber verfaßte und veröffentlichte Warnung vor dem Bezuge von auswärtiger Kakaobutter, ein Konsumverein verstößt mit der Behauptung, es sei eine bekannte Tatsache, daß der angebliche Rabatt der Rabattsparvereine vorher auf die Warenpreise geschleudert werde, gegen § 1 (O.L.G. München, Entsch. v. 14. V. 1915), sittenwidrig ist die Veröffentlichung eines die Ware des Geschäftsgegners herabsetzenden Kundenbriefes (Rostock, Entsch. v. 2. XII. 1914, Rspr. d. O.L.G., Bd. 32, S. 245), sittenwidrig handelt der Hersteller einer Ware, welcher durch beigelegte Zettel auf den billigeren Bezug hinweist (Bamberg, Entsch. v. 24. X. 1914) u. a. m. Ein weiterer Grund für die hier vertretene Ansicht ist, daß der § 1 U.W.G. ja dem Geschädigten nur einen Anspruch auf Unterlassung und Schadensersatz gewährt. Wenn nun auch reine Unterlassungen den Tatbestand des § 1 U.W.G. erfüllen würden, so wäre für einen Unterlassungsanspruch ganz offensichtlich kein Raum, wie keiner näheren Erörterung bedarf. Ebenso wenig könnte der Geschädigte aber gegen den unterlassenden Konkurrenten auf Vornahme bestimmter Handlungen klagen, da das Gesetz zu einer derartigen Klage nicht die geringste Handhabe bietet, eine solche Klage vom § 1 dieses Gesetzes aber auch gar nicht zugelassen worden ist, da hier ja nur ein Anspruch auf Unterlassung oder Schadensersatz gegeben ist, kein Anspruch auf Vornahme bestimmter Handlungen seitens des Unterlassenden. Für einen Schadensersatzanspruch des Klägers gegen seinen Konkurrenten wäre Voraussetzung, daß für den letzteren eine Rechtspflicht zur Vornahme bestimmter Handlungen vorlag; diese Rechtspflicht müßte sich entweder positiv aus dem Gesetz oder aus allgemeinen Geboten ergeben, wobei in letzterer Beziehung aber jeder Maßstab fehlt, da allgemeine Gebote über Vornahme bestimmter Handlungen im geschäftlichen Verkehr völlig fehlen. Da sich aus dem Gesetz selbst keinerlei Rechtspflichten ergeben, die ein bestimmtes Handeln im Geschäftsverkehr erfordern — das Gesetz will nur (rein negativ) solche Handlungen verhindern, die einen Verstoß gegen die guten Sitten enthalten —, so ist im Gegensatz zu Rosenthal-Wehner anzu-

nehmen, daß reine Unterlassungen des Konkurrenten niemals den Tatbestand des § 1 erfüllen, sondern nur positive Handlungen, wie das ja auch in dem Gesetz selbst zum Ausdruck gekommen ist. Im übrigen dürfen aber, falls man sich auch der hier abgelehnten Auffassung letzterer anschließen wollte, für den allein in Betracht kommenden Schadensersatzanspruch Schwierigkeiten insofern bestehen, als der Nachweis eines positiven Schadens aus dieser Unterlassung dem Kläger obliegt, desgleichen der Nachweis eines Kausalzusammenhanges zwischen dieser rechtswidrigen Unterlassung des Beklagten und dem ihm tatsächlich entstandenen Schaden; schon allein an diesen Schwierigkeiten dürfte regelmäßig die praktische Durchführung einer Schadensersatzklage scheitern. Wie das Prinzip des § 249 B.G.B., der Naturalrestitution des Schadens, durchgeführt werden soll, ist aber bei Annahme der hier abgelehnten Auffassung überhaupt nicht ersichtlich.

Die Handlungen müssen im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbes vorgenommen worden sein. Bei der Festlegung des Anwendungsgebietes dieser sog. Generalklausel war in der Kommissionsberatung gegen die analog dem Handelsgesetzbuch und der Gewerbeordnung vorgeschlagenen Fassung „im Handels- und Gewerbebetrieb“ eingewendet worden, daß dieser Begriff zu eng sei, weil auch die Geschäftsbetriebe der gelehrten Berufe, z. B. der Ärzte (R.G.E. v. 8. VI. 1910), Rechts- und Patentanwälte, Apotheker, Chemiker, Techniker in die Bestimmung einbezogen werden müßten (Komm.-Ber. S. 16). Daraufhin wurde nunmehr der den weitesten Sinn zulassende Ausdruck „im geschäftlichen Verkehr“ gewählt.

Streitig ist, ob ein Verstoß gegen die guten Sitten im Sinne des § 1 dieses Gesetzes, der nach dem Reichsgericht (Entsch. v. 13. VI. 1911) in dem Verhalten gegenüber einem Mitbewerber, nicht gegenüber einem unbeteiligten Dritten liegen muß, schon dann gegeben ist, wenn er nur objektiv eine Sittenwidrigkeit darstellt, oder ob es auch eines subjektiven Verschuldens bedarf. Für die letztere Auffassung, nach der der Tatbestand einer sittenwidrigen Handlung eine Verschuldung einbegreift, wurde in den Kommissionsberatungen geltend gemacht (Komm.-Ber. S. 4, 52, 72), daß man auch bei Festlegung des § 138 B.G.B. die subjektive Seite berücksichtigt habe, weil häufig nur hierdurch das Rechtsgeschäft in das richtige Licht gesetzt werde. Es müßten die objektiven Umstände, insbesondere der Inhalt des Rechtsgeschäftes so beschaffen sein, daß sie zusammen mit den Motiven gegen die guten Sitten verstoßen und die Richtigkeit des Rechtsgeschäftes bewirken. Unter Hinweis auf diese Begründung wurde von der Mehrheit der Kommissionsmitglieder für den § 1 U.W.G. neben der objektiven Sittenwidrigkeit das Verschuldungsmoment erfordert. Ohne die subjektive Seite könne kaum von einem Verstoß gegen die guten Sitten gesprochen werden, auch sei ohne weiteres anzunehmen, daß derjenige, der zu Wettbewerbszwecken sittenwidrig handle, sich dieser Sittenwidrigkeit bewußt sei, also schuldhaft handle

(Komm.-Ber. S. 74). Diese Ansicht, daß also noch ein subjektives Verschulden neben der objektiven Sittenwidrigkeit erforderlich sei, wird von Osterrieth (Gew.R.U., 14. Jahrg., S. 407), Seyffert (1909, S. 9), Finger (1910, S. 21), Mayer (1909, S. 10) und Rosenthal (1911, S. 92), die entgegengesetzte Auffassung, daß ein derartiges subjektives Verschulden nicht erforderlich sei, also ein subjektiver Verstoß gegen die guten Sitten genüge, wird dagegen von Wassermann (Bd. 1, 1911, S. 33), Löbe (Gew.R.U. 15. Jahrg., S. 8) und Baer (1910, S. 8) vertreten.

Letztere Auffassung ist meines Erachtens die allein richtige. Hierfür spricht schon einmal überzeugend der Wortlaut des § 1 U.W.G. selbst, in dem von einer vorsätzlichen oder fahrlässigen — also schuldhaften — Handlungsweise des Täters keine Rede ist, ganz im Gegensatz zu der entsprechenden Bestimmung des § 826 B.G.B., nach welcher die gegen die guten Sitten verstoßende Handlung seitens des Gläubigers vorsätzlich erfolgt sein muß. Schon daraus allein, daß in § 1 U.W.G. der Vorsatzbegriff nicht in den Wortlaut selbst aufgenommen worden ist, muß meines Erachtens gefolgert werden, daß von dem Gesetzgeber neben der Sittenwidrigkeit nicht auch noch ein spezielles subjektives Verschulden auf Seiten des Täters erfordert wird. Aber nicht nur der Wortlaut, sondern auch der ganze Sinn dieser Gesetzesbestimmung zwingt meines Erachtens zu der hier vertretenen Auffassung. Denn dieser Sinn geht doch ohne Zweifel dahin, Handlungen zu Zwecken des Wettbewerbes zu verhindern, die sich nach der Auffassung des Geschäftsverkehrs als sittenwidrig darstellen und die für den geschädigten Konkurrenten schädlichen Folgen zu beseitigen. Dieser ganze von dem Gesetz offensichtlich verfolgte Zweck würde aber dann erschwert oder ganz vereitelt werden, wenn man auf Seiten des Schädigers noch ein subjektives Verschulden bei seiner Handlungsweise erfordert und dem geschädigten Kläger den Beweis eines solchen Verschuldens aufbürden wollte. Denn der Nachweis eines solchen Verschuldens wird dem Kläger in der Mehrzahl der Fälle praktisch ganz unmöglich sein, da der Beklagte sich regelmäßig darauf berufen wird, daß er im guten Glauben gehandelt habe und die Beweggründe seines Handelns jedenfalls nicht die einer Schädigung seines Konkurrenten, sondern nur die Erreichung eigener Vorteile gewesen seien. Diesen Behauptungen des Beklagten gegenüber wird aber der Kläger in der Mehrzahl der Fälle den Beweis eines Verschuldens gar nicht erbringen können, da die Motive eben rein innere Vorgänge sind, denen gegenüber ein schlüssiger Beweis in irgend einer Richtung hin gar nicht möglich ist. Schon aus diesen rein praktischen Erwägungen bezüglich der Beweislast im Prozeßfalle muß die Gegenmeinung als unhaltbar abgelehnt werden, die eine wirksame Bekämpfung sittenwidriger Geschäftsgebaren ganz unmöglich macht. Schließlich spricht aber für die hier vertretene Auffassung schon der allein durchschlagende Grund, daß es als Regel angenommen und unterstellt werden kann, daß bei einer sitten-

widrigen Handlungsweise des Konkurrenten gleichzeitig auch das Moment eines subjektiven Verschuldens mit vorhanden sein wird; es muß also mit anderen Worten als eine Ausnahme von diesem Grundsatz angesehen werden, wenn neben der objektiven Sittenwidrigkeit nicht gleichzeitig auch ein subjektives Verschulden auf seiten des so handelnden Konkurrenten gegeben sein sollte. Trägt also die Handlungsweise des Schädigers den Charakter einer objektiven Sittenwidrigkeit nach Auffassung des Geschäftslebens, so kann man ohne weiteres annehmen und unterstellen, daß dem Schädiger auch diese Sittenwidrigkeit seines Handelns bewußt ist, da er ja selbst den Kreisen des Geschäftslebens angehört, deren Auffassung über dieses Moment der Sittenwidrigkeit geschäftlicher Maßnahmen in erster Linie entscheidend ist. Wenn also der Schädiger behauptet, daß er trotz objektiver Sittenwidrigkeit seines Verhaltens in gutem Glauben gehandelt habe, so trifft ihn jedenfalls für diese Behauptung die Beweispflicht, weil die Sachlage für den Kläger, nicht für ihn spricht, dem Kläger ein weiterer Nachweis angesichts der Sittenwidrigkeit der Handlungsweise des ersteren gar nicht zugemutet werden kann. Aus den angegebenen Gründen dürfte der von Wassermann, Baer und Lobe vertretenen Ansicht vor der gegenteiligen Auffassung meines Erachtens unbedingt der Vorzug zu geben sein.

Der Geschädigte kann gemäß § 1 U.W.G. statt auf Schadensersatz gegen den Konkurrenten auf Unterlassung klagen. Selbstverständlich hat auch diese Unterlassungsklage das Vorliegen eines Verstoßes gegen die guten Sitten auf seiten des Beklagten zur Voraussetzung, nicht aber auch das Vorliegen eines positiven Schadens auf seiten des Klägers, wie mit der in der Literatur fast einstimmig vertretenen Auffassung anzunehmen ist, so daß also der Kläger durchaus nicht immer zugleich Geschädigter zu sein braucht. Zweifelhaft ist jedoch, ob entsprechend den Fällen der §§ 12 und 1004 B.G.B. auf Unterlassung mit der Generalklausel nur geklagt werden kann, wenn weitere Beeinträchtigungen zu besorgen sind, oder ob entgegen diesen Unterlassungsklagen des B.G.B. von dem U.W.G. die Besorgnis weiterer Störung nicht erfordert wird. Die Frage ist dahin zu entscheiden, daß die einmalige gegen die guten Sitten verstoßende Handlungsweise des Beklagten genügt (O.L.G. Hamburg, *Entsch.* v. 2. X. 1915); auch der Entscheidung des Landgerichts Breslau vom 21. Oktober 1912 (*M.Sch.W.* XII. 299), daß eine Wiederholungsgefahr stets dann gegeben ist, wenn der Beklagte es unterläßt, die Unrichtigkeit seiner Behauptungen im Prozeß einzuräumen, ist meines Erachtens beizustimmen. Fraglich und zweifelhaft erscheint es, ob eine Wiederholungsgefahr bei einmaligen Äußerungen gegeben ist. Nach dem Kammergericht (*Entsch.* v. 18. III. 1915, *Gew.-Rschut* 21, 153) ist aus der Tatsache einer einmaligen Äußerung — Kläger gehöre dem Tabaktrust an — auf eine Wiederholungsgefahr nicht zu schließen. Dem ist bei reinen Äußerungen auf seiten des Beklagten zuzustimmen, so daß sich also ein Unter-

schied bezüglich der Wiederholungsgefahr bei den Handlungen und den Äußerungen auf seiten des Beklagten ergibt; bei den Handlungen begründet schon eine einzige Handlung die Annahme der Gefahr einer Wiederholung derselben, weil hier eben die Vermutung besteht, daß der rechtsverletzende Wille fort dauert, während bei den einmaligen Äußerungen eine solche Vermutung für die Fortdauer eines derartigen Willens nicht ohne weiteres gegeben ist, denn aus einer einmaligen Äußerung kann eben nicht gefolgert werden, daß sie späterhin noch einmal gemacht wird. Selbstverständlich ist hierbei nur an mündlich gemachte Äußerungen auf seiten des Konkurrenten gedacht, nicht auch an schriftliche Äußerungen. Bei schriftlichen Äußerungen dauert der rechtsverletzende Wille des Konkurrenten so lange an, als die schriftliche Äußerung sich in der Welt befindet und damit täglich einem neuen Personenkreise zugänglich werden kann, was eben bei der einmal mündlich gemachten Äußerung nicht der Fall ist, da diese eben nur eine kurze Zeitdauer anhält und als gesprochenes Wort verhallt.

Streitig ist im übrigen (vgl. Goldschmidt, *Markenschutz und Wettbewerb*, 9. Jahrg., S. 122, ferner Fuld, 1910, S. 49 ff.), ob eine Wiederholungsgefahr schon dann vorliegt, wenn ein begründeter Anlaß zu der Befürchtung vorliegt, daß jemand in Zukunft solche unlauteren Wettbewerbshandlungen vornehmen werde. Das Reichsgericht (*Entsch.* v. 20. I. 1911, *Gew.R.U.*, 16. Jahrg., S. 147) hat sich dieser Auffassung nicht angeschlossen. Es vertritt die engere Ansicht, daß die bloße Gefahr zukünftiger Verletzung keinen hinreichenden Tatbestand für den Unterlassungsanspruch bilde; dieser habe vielmehr als wesentlichen Bestandteil die vorhergegangene Verletzung eines geschützten Rechtsgutes zur Voraussetzung, in der zugleich die Wiederholungsgefahr zur Erscheinung kommen müsse (vgl. auch R.G. Bd. 60, S. 7; 64, S. 55; *Jur. Wochenschr.* 1905, S. 705). Es bedarf nach der Entscheidung des Reichsgerichtes vom 5. V. 1911 (*Gew.R.U.*, 16. Jahrg., S. 276, 341) bei den die Wiederholungsgefahr bereits durch sich selbst zur Erscheinung bringenden Wettbewerbshandlungen nicht erst einer besonderen Feststellung dieser Gefahr, vielmehr ist es Sache des Beklagten, Umstände darzulegen, aus denen erhelle, daß sie ausnahmsweise völlig ausgeschlossen sei. Rosenthal vertritt dieselbe Auffassung wie das Reichsgericht; „die Meinung,“ so führt er aus (*Leipz. Zeitschr.*, 4. Jahrg., S. 592), „daß ohne Rechtsverletzung ein Unterlassungsanspruch existent geworden ist, muß als abwegig bezeichnet werden. Ist doch der einzige Rechtsgrund dieses Anspruches gerade die begangene Rechtsverletzung.“ Man wird sich meines Erachtens der von dem Reichsgericht und Rosenthal vertretenen Auffassung anzuschließen haben, weil die ersterwähnte Ansicht zweifelsohne zu weit geht. Die Voraussetzungen für den Unterlassungsanspruch nach letzterer Meinung, daß ein begründeter Anlaß zu der Befürchtung vorliege, daß jemand in Zukunft solche unlauteren Wettbewerbshandlungen vornehmen werde, sind viel zu vage und unbestimmt, um prak-

tisch haltbare und sichere Entscheidungen treffen zu können. Abgesehen davon widerspricht diese Auffassung aber ganz offensichtlich der gesetzlichen Bestimmung des § 1 U.W.G. selbst; denn hier wird ja ausdrücklich bestimmt, daß auf Unterlassung in Anspruch genommen werden kann, wer im geschäftlichen Verkehr Handlungen vornimmt. Damit setzt das Gesetz doch zweifellos voraus, daß die Tatsache einer Rechtsverletzung bereits in der Welt ist, mit anderen Worten vorliegt, wie dies ja auch der natürlichen Auffassung allein entspricht. Praktisch dürfte zudem die ersterwähnte Ansicht schon allein daran scheitern, daß es dem Kläger gar nicht möglich sein wird, seinen Klageantrag in bestimmter Weise zu formulieren; denn mangels einer gegebenen Rechtsverletzung ist es doch gar nicht möglich, in sicherer Weise festzustellen, welche Maßnahmen mit dem Charakter einer unlauteren Wettbewerbshandlung im einzelnen der Konkurrent vornehmen wird, so daß es ihm auch gar nicht möglich sein wird, einen bestimmt formulierten Klageantrag auf Unterlassung derartiger Maßnahmen zu stellen, die noch gar nicht voraussehbar und bestimmbar sind.

Gemäß § 13 Abs. 1 U.W.G. kann dieser Anspruch auf Unterlassung von jedem Gewerbetreibenden, der Waren oder Leistungen gleicher oder verwandter Art herstellt oder in den geschäftlichen Verkehr bringt, oder von Verbänden zur Förderung gewerblicher Interessen geltend gemacht werden, soweit die Verbände als solche in bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten klagen können. Demnach fehlt der Unterlassungsklage des § 1 im Gegensatz zu § 826 B.G.B. die persönliche Beziehung zwischen dem Schädiger und dem Verletzten, weil ohne Rücksicht darauf geklagt werden kann, ob dem Kläger selbst ein Schaden aus der sittenwidrigen Handlung entstanden ist oder nicht (vgl. Komm.-Ber. S. 7). In dieser Hinsicht wird nun von Osterrieth (Gew.R.U., 14. Jahrg., S. 403) die Ansicht vertreten, daß die Handlung überhaupt nicht zur Erzeugung irgend eines positiven Schadens geeignet zu sein brauche; er nimmt an, daß die Generalklausel, soweit der Präventivschutz in Betracht komme, wegen des Fehlens einer persönlichen Beziehung ihres Verbotsinhaltes zu dem Interesse eines anderen nicht als eine Vorschrift privatrechtlicher, sondern gewerbepolizeilicher Natur anzusehen sei. Die Ansicht wird von O. Mayer (L.Z., 3. Jahrg., S. 645 ff.) abgelehnt, weil sie der Generalklausel in bezug auf die Schadensersatzpflicht eine unerwünschte Tragweite geben würde. Meines Erachtens ist allerdings die von Osterrieth zur Begründung seiner Auffassung angeführte Behauptung, daß die Bestimmung des § 1 U.W.G. sich nicht als eine Vorschrift privatrechtlicher, sondern gewerbepolizeilicher Natur darstelle, als unzutreffend abzulehnen, weil für eine derartige Auffassung keinerlei Anhaltspunkte gegeben sind, ihre Richtigkeit auch nicht durch die erwähnte Bestimmung des § 13 U.W.G. bewiesen wird. Vielmehr ist meines Erachtens daran festzuhalten, daß die Bestimmung des § 1 U.W.G. eine dem § 826 B.G.B. entsprechende Rechtsnorm rein privatrechtlichen Inhalts darstellt,

die eben notwendigerweise gegeben werden mußte, weil der Schutz des § 826 B.G.B. für den geschäftlichen Verkehr und dessen Auswüchse nicht hinreichte. Im Resultat ist hingegen meines Erachtens Osterrieth dahin beizustimmen, daß die Handlung an sich zur Erzeugung eines positiven Schadens nicht geeignet zu sein braucht, um einen Unterlassungsanspruch der in § 13 U.W.G. bezeichneten Personen zu begründen, wenn nur die Voraussetzung gegeben ist, daß der Tatbestand einer gegen die guten Sitten verstoßenden Handlung zu Zwecken des Wettbewerbes gegeben ist (s. oben). Das ergibt sich schon aus einem Vergleich dieser Bestimmung mit denjenigen des § 826 B.G.B.; während nämlich letztere bestimmt, daß zum Ersatz des Schadens verpflichtet ist, wer in einer gegen die guten Sitten verstoßenden Weise einem andern vorsätzlich Schaden zufügt, ist gemäß § 1 U.W.G. ein Unterlassungsanspruch bereits dann gegeben, wenn die Handlungen des andern zu Zwecken des Wettbewerbes gegen die guten Sitten verstoßen. Es ist also in § 1 U.W.G. der Entstehung eines positiven Schadens auf seiten des auf Unterlassung klagenden Klägers keiner Erwähnung getan, was doch zweifellos im Hinblick auf die entsprechende Bestimmung des § 826 B.G.B. geschehen wäre, falls dieser Umstand von dem Gesetzgeber als notwendige Voraussetzung dieses Unterlassungsanspruches in irgend einer Richtung hin erachtet worden wäre. Demgemäß ist also auch meines Erachtens Osterrieth darin beizustimmen, daß die sittenwidrige Handlung des Beklagten keineswegs zur Erzeugung eines positiven Schadens geeignet zu sein braucht, um den Unterlassungsanspruch der in § 13 U.W.G. bezeichneten Personen zu begründen; dieses Moment ist für die Unterlassungsklage vielmehr rechtlich ohne jede Bedeutung.

Verschiedenes.

Zweifelsfragen über die neue Umsatzsteuer.

Von Oskar Schulz, Glauchau.

Am 1. Januar 1920 ist das neue Umsatzsteuergesetz in Kraft getreten. Drückender als das alte U.St.G. vom 26. Juli 1918 lastet das neue U.St.G. auf Industrie, Handel und Gewerbe. Es ist daher um so mehr zu bedauern, daß die späte Verabschiedung erst 14 Tage vor Inkrafttreten des Gesetzes wenig erfreuliche Folgeerscheinungen zeitigte. In alle Geschäftskreise war eine ganz überflüssige Unruhe hineingekommen, die nicht gerade zuträglich für die deutsche Volkswirtschaft gewesen sein dürfte. Man überschüttete förmlich die Umsatzsteuerämter und andere maßgebende Stellen mit aufgeregten Anfragen; aber selten konnte eine genaue Auskunft gegeben werden.

So hatten die Geschäftsleute in ganz Deutschland auf Grund des § 51 U.St.G. (Entwurf) ihren Kunden Drucksachen zugestellt und große Anzeigen in der Tagespresse veröffentlicht, in denen aufgefordert wurde,

die Rechnungen über im Jahre 1919 bezogene Waren bis zum 31. Dezember 1919 zu bezahlen, da andernfalls die neue Umsatzsteuer nachberechnet werden müßte. Es konnte sich natürlich nur um die Nachvergütung des Unterschiedes zwischen der alten und der neuen Umsatzsteuer handeln. Manche Geschäftshäuser waren aber soweit gegangen, daß sie von ihrer Kundschaft die Vergütung der ganzen Steuer verlangen wollten. — Erwähnte Aufforderungen waren mit Annahme des neuen Gesetzes ergangen. Wo sollte aber der Kunde in der kurzen Frist von knapp 14 Tagen, die noch von einer Reihe von Festtagen unterbrochen wurde, die nötigen Zahlungsmittel hernehmen? Nicht alle Geschäftsunternehmer hatten ein gutes Weihnachtsgeschäft zu verzeichnen. Die sich breitmachende große Unruhe ist also begreiflich. Erst allmählich wurden unverbindliche, inzwischen bestätigte Mitteilungen bekannt, daß der § 51 (§ 46 im endgültigen Text) zufolge dringender Vorstellungen eine Ergänzung erfahren hat, wonach für solche Lieferungen, die im Jahre 1919 erfolgt sind, die Bestimmungen des alten Gesetzes gelten, auch wenn die Zahlung erst im Jahre 1920 erfolgt. Ebenso gelten, soweit Vorauszahlungen üblich sind, für Geschäfte, bei denen die Zahlung 1919 erfolgt ist, die Lieferung aber erst 1920 ausgeführt wird, die Bestimmungen des alten Gesetzes.

Somit sind die infolge irriger Auffassung für vorerwähnte Drucksachen ausgegebenen Millionen zum Fenster hinausgeworfen. Ein Trost, daß das Geld wenigstens im Inlande geblieben ist. Es wäre Aufgabe des Reichsfinanzministeriums gewesen, einem solchen Irrtum vorzubeugen. Interessant wäre es auch gewesen, ein Urteil darüber zu hören, ob die Schuldner verpflichtet gewesen wären, jene Nachvergütung zu bezahlen, da es sich hier doch um eine einseitige Vertragsabänderung gehandelt hätte.

Am 31. Dez. 1919 endlich ist das neue U.St.G. im Reichsgesetzesblatt veröffentlicht worden. Ins übrige Deutschland gelangte das Blatt aber erst 8 Tage später, also 8 Tage nach dem Inkrafttreten. Kurz hierauf gingen den Umsatzsteuerämtern die amtlichen Mitteilungen mit vorläufigen Ausführungsanweisungen zu, die in ihrer Dürftigkeit nicht dazu angetan sind, alle Zweifel zu beheben. Betreffs der auf 15% erhöhten Luxussteuer sei bemerkt, daß sie mit wenig Ausnahmen nicht mehr im Kleinhandel, sondern beim Hersteller zu entrichten ist. Deshalb ist es Pflicht der Warenherzeuger (Produzenten), sich so schnell wie möglich mit der neuen Luxussteuerliste sowie mit den Bestimmungen über Führung eines Lager- und Steuerbuches vertraut zu machen. Wie der Steuerpflichtige sich unter den obliegenden Verhältnissen bereits vom 1. Januar 1920 ab auf eine gewissenhafte Buchung der neuen Abgaben einstellen soll, das ist oft noch ein Geheimnis. Die vorläufige Ausführungsanweisung verweist bis auf weiteres auf die bisherigen Ausführungsbestimmungen. Jedenfalls wird eine ganze Kette von Prozessen nicht zu vermeiden sein, und der Reichsfinanzhof wird nicht über Arbeitslosigkeit

zu klagen haben. Für Ladeninhaber, die noch Bestände an nach dem neuen U.St.G. beim Hersteller luxussteuerpflichtigen Gegenständen haben, verbleibt es für diese Restbestände auch im neuen Steuerjahr beim alten Satz von 10%.

Weiter herrscht noch Unklarheit und Unruhe über die Veranlagung der Steuer. Dazu sei erwähnt, daß für die neue Umsatzsteuer eine Veranlagung jetzt noch nicht in Frage kommt. Im Januar 1920 findet vielmehr die letzte Veranlagung nach dem alten Umsatzsteuergesetz (1½%) statt. Der Geschäftsmann hat aber selbstverständlich bei der Berechnung der Verkaufspreise den höheren Satz des neuen Gesetzes vom 1. Januar 1920 ab mit einzukalkulieren.

Wir müssen es heute bei diesen Klärungen der augenblicklich brennendsten Zweifelsfragen bewenden lassen und werden erst später näher auf die Gesetzesvorschriften eingehen.

Bremens Holzimport vor und nach dem Kriege.

Von Ernst Wiehe, Bremen.

Wenn man die Bedeutung des Holzeinfuhrhandels unserer Hansestädte würdigen will, muß man seinen Betrachtungen die letzten Jahre vor dem Kriege zugrunde legen. Von diesem Gesichtspunkte aus sind die weiteren Ausführungen anzusehen. Wie die Verhältnisse sich in Zukunft gestalten werden, das entzieht sich zurzeit vollständig unserer Beurteilung. Zweifellos werden Jahre vergehen, bevor wir wieder im Holzeinfuhrgeschäft die Höhe erreicht haben, welche wir vor dem Kriege innegehabt haben. —

Ein auch in Zukunft für die deutsche Einfuhr nicht unbeträchtlicher, unbedingt notwendiger Artikel ist das ausländische, vor allem das überseeische Nutzholz, auf dessen regelmäßige Zufuhren wir nach dem Kriege ebenso sehr wie vorher angewiesen sein werden. Ungefähr 40% seines Holzbedarfs hat Deutschland land- und seewärts bis 1913 während des letzten Jahrzehnts an Bau- und Nutzhölzern einführen müssen, wobei die Einfuhr auf dem Seewege dem Werte nach diejenige über die Landesgrenzen übertraf. Deutschlands Holzimport zur See geht vorwiegend über Bremen und Hamburg, sowie über Holland den Rhein hinauf nach Süddeutschland, außerdem für nordische Hölzer auch über die Häfen der Ostsee. War unser Holzbedarf schon vor dem Kriege größer wie die Erzeugung aus unsern eigenen Wäldern, die naturgemäß während der letzten Jahre stark ausgebeutet worden sind, dann dürfte er in Zukunft noch mehr hervortreten. —

Hamburg ist seit Jahrzehnten der erste deutsche Nutzholzimporthafen. Infolge seiner vorzüglichen, weit reichenden Verbindung mit dem deutschen Hinterlande und bis nach Böhmen hinein durch die Elbe ist es Hamburg im Laufe der Jahre gelungen, sich im überseeischen Nutzholzgeschäft eine hervorragende Position in Europa zu schaffen. Das ganze mittlere Deutschland kann von Hamburg aus mit Nutzholz versorgt werden, vor allem das industrie-

reiche Berlin und Sachsen. Da Hamburg außerdem den größten überseeischen Schiffsverkehr an sich gezogen hat, so hat es häufig die günstigeren Frachtverhältnisse und dient infolgedessen viel als Umschlagplatz für Weiterverladung nach Bremen und nach Holland für nach Süddeutschland bestimmte Waren. So liegt Hamburgs besondere Bedeutung in dem Import von amerikanischen, afrikanischen, asiatischen und australischen Nutzhölzern. Zum Empfang und Transitverkehr dieser Güter besitzt es vorzügliche Hafen-, Lösch- und Lagereinrichtungen. Die Abnahme des Holzes geschieht je nach Umständen von Bord des Schiffes in eine Schute, in einen oberländischen Kahn oder direkt vom Kai. Die Kaianlagen in Hamburg sind hervorragend, aber leider liegen sie naturgemäß zu sehr auseinander, daher werden die einkommenden Partien häufig ziemlich verstreut, wodurch dem Besichtigter viel Zeitverlust entsteht. Hölzer, welche nicht sofort weitergehen, werden vom Landungskai, meistens per Schute, nach Rotenburgsort auf den allgemeinen Holzlagerplatz oder auf die einzelnen Plätze der Empfänger in Hamburg weiterverladen. Einzelne Lager sind als Transitlager eingerichtet, um das Holz wieder unverzollt nach dem Ausland bringen zu können. Eine Anzahl von Säge-, Fournier- und Hobelwerken besteht zum Zwecke der Be- und Verarbeitung. Gewichte und Maße werden in Hamburg durch vereidigte, unter Kontrolle stehende Leute festgestellt. —

Nach Hamburg sind im Jahre 1913 in den wesentlichsten überseeischen Nutzholzsorten insgesamt über 300 000 t zu verzeichnen, aus welcher Zahl die große Bedeutung des Hamburger Holzeinfuhrgeschäftes zu ersehen ist. Außer anderen fremdländischen Nutzholzsorten handelt Hamburg besonderes Okume, Mahagoni, Nußbaum, Eichen, Eschen, Pappeln, Hickory, aber auch in den feineren, für die Kunsttischlerei und Drechslerei gebrauchten Hölzer hat es eine dominierende Stellung, während Bremen im Handel mit Nadelhölzern, besonders aus Europas Norden, den Markt beherrscht. Diese Hölzer gelangen mehr per Bahn wie auf dem Wasserwege in das Binnenland. —

Erwähnt sei noch neben Bremen und Hamburg die aus nordischem Weichholz bestehende Einfuhr von Emden, Papenburg und Leer; ebenso die von Geestemünde und die der Unterweserorte, wobei Bremerhaven natürlich zu Bremen zu rechnen ist. An überseeischen Nutzhölzern kommt sehr wenig über diese Plätze. —

Der Holzseeimport Ost- und Westpreußens dient mehr zur Deckung des lokalen Bedarfs. Lübeck importiert große Mengen Bauholz und ist neben Bremen der bedeutendste deutsche Einfuhrhafen für nordische Hölzer. Daneben haben Kiel und Wismar einige Bedeutung für nordische Hölzer, Rostock und Flensburg hingegen versagen fast ganz. Kiel hat noch etwas Nutzholzeinfuhr auf dem Seewege, hauptsächlich für die Werften. Über Stettin wird allerlei Bauholz eingeführt, aber auch ausgeführt. —

Aus verhältnismäßig kleinen Anfängen hat sich

der bremische Holzeinfuhrhandel während der letzten 50 Jahre zu einer hervorragenden Stellung im deutschen und ausländischen Holzgeschäft empor entwickelt. Diese günstige Position hat er dank der Voraussicht maßgebender Fachleute und der Einsicht seiner Regierung erreicht, denn ohne Weserkorrektion und ohne Anlage des Freihafens, des Holz- und Industriefhafens sowie des Ausbaues und der Neuanlagen am Hohentorshafen, am linken Weserufer und in Bremerhaven würde er schwerlich leistungsfähig geblieben sein. Auch die Aufschließung von Industriegelände und andere Erleichterungen haben dazu geführt, daß es heute Holzindustrien und Holzbearbeitungsfabriken im bremischen Staatsgebiete gibt, die von ansehnlicher Bedeutung sind. Es ist anzunehmen, daß der allgemeine Friedensschluß der Holzindustrie eine umfangreiche und lohnende Beschäftigung bringen wird. Der Holzhandel wird seinen großen Bedarf mit der Hilfe eines freien Einfuhrgeschäftes decken müssen. —

Bremens Zufuhren der wesentlichsten überseeischen Hölzer, massiv und geschnitten, betrugen im Jahre 1913 nach Bruttokubikmetern: Okume (Westafrika) etwa 33 000 cbm, Zedern für Zigarrenkisten (Cuba, Zentralamerika) etwa 20 000 cbm, Eichen (Nordamerika) etwa 12 000 cbm, Eschen (Nordamerika) etwa 4 000 cbm, Hickory (Nordamerika) etwa 3 000 cbm, Nußbaum (Nordamerika) etwa 5 000 cbm, Pappeln usw. (Nordamerika) etwa 20 000 cbm, Mahagoni (Cuba, Zentralamerika) etwa 3 000 cbm, Teak (Hindien, Java) etwa 10 000 cbm, Fremdhölzer (Afrika) etwa 2 000 cbm, diverse andere Hölzer (Australien, Amerika, Asien) etwa 5 000 cbm. Das sind über 100 000 cbm zum Teil hochwertiger Nutzhölzer, die ihren Weg über Bremen genommen haben. Hinzu kommen noch diverse Holzsorten, wie Buchsbaum (Westindien, Afrika), Cocobolo (Zentralamerika und Mexiko), Ebenholz (Macassar, Afrika usw.), Grenadill (Cuba, Domingo), Jacaranda (Ostindien, Brasilien), Pockholz (Domingo, Cuba usw.), Rosenholz (Brasilien), Farbholz (Zentralamerika, Cuba), sowie andere harte Hölzer, die nur nach Gewicht gehandelt werden, im ganzen ungefähr 6 000 t. —

Für Zedernholz ist Bremen von jeher der größte Markt Europas gewesen; besonders Cubazedern ist eine Spezialität des Bremer Geschäfts. Abgesehen von der Einfuhr dieses Edelholzes über Bremen wird in diesem Artikel für Bremer Rechnung seit langen Jahren ein bedeutender direkter Handel nach Holland und Süddeutschland, sowie nach anderen europäischen Ländern und nach New York betrieben. Ebenso liegt es mit der beliebtesten und schönsten Mahagonisorte, die von Cuba in beträchtlichen Mengen aus Bremer Händen nach England, Frankreich, Belgien, Holland und nach New York verkauft wird. Cubagrenadill und Pockholz bilden entsprechende Nebenartikel. Auch das Cubafarbholz für Bremer Rechnung nach auswärtigen Häfen soll nicht unerwähnt bleiben. — Einen bedeutenden Aufschwung hat in wenigen Jahren unser Okumegeschäft genommen, das infolge der ausgedehnten Verwendungsmöglichkeit große Aussichten für die

Zukunft hatte. Wir waren gezwungen, fast unseren ganzen Bedarf aus englischen, französischen und spanischen Kolonien decken zu müssen, aus dem Kongogebiet über Libreville und Kap Lopez. — Die aus den Vereinigten Staaten von Nordamerika bezogenen Laubholzsorten bestehen aus Eiche, Nußbaum, Esche, Hickory sowie aus Whitewood, Pappeln und ähnlichen Holzsorten, teils in Blöcken, teils in Schnittmaterial. Der Konsum Bremens und seines Hinterlandes in diesen amerikanischen Hölzern ist von Jahr zu Jahr gestiegen; es dürfte auch noch mehr wie bisher hierin zu machen sein. Für den deutschen Teakbedarf, besonders seitens unserer Werften, ist Bremen ein maßgebender Platz. Während früher fast nur die hinterindischen Herkünfte von Moulmein, Rangoon usw. eine Rolle spielten, hat sich nach und nach das Javateak einen Platz erworbt, ersteres aus englischen und letzteres aus holländischen Händen. Aus unseren afrikanischen Besitzungen kommen Teakersatzhölzer, die sich allmählich durchzusetzen beginnen. — Kurz vor Ausbruch des Krieges waren energische Bestrebungen im Gange, aus unseren afrikanischen Kolonien geeignete Nutzhölzer zu gewinnen und dem Handel und der Industrie zugänglich zu machen. Diese Bemühungen sind nicht immer in sachkundiger Weise ausgeführt worden; auf der andern Seite kann man auch nicht verhehlen, daß es häufig an dem nötigen Interesse gefehlt hat. Man hatte ja die alten, bewährten und gut eingeführten Holzsorten, die man in ausreichenden Mengen beziehen konnte, weshalb sollte man sich daher in kostspielige Versuche stürzen? Ich glaube, man denkt heute etwas anders hierüber und bereut es, daß man unseren Kolonialhölzern nicht immer die nötige Aufmerksamkeit geschenkt hat. Jedenfalls glaube ich, daß man sehr wohl imstande war, besonders aus Ostafrika geeignete Ersatzhölzer heranzuschaffen. Große Zukunftsmöglichkeiten lagen für uns vor allen Dingen im Kongogebiete, das ein unerschöpfliches Reservoir an brauchbaren Nutzhölzern zu sein scheint.

Eine beherrschende Stellung nimmt Bremen durch seinen Rot- und Weißholzimport aus dem Norden Europas, von Skandinavien, Finnland und Rußland ein, in der Hauptsache Schnittmaterial, Bau- und Tischlerhölzer. Rechnen wir noch die nicht unbeträchtliche Menge Nadelholzschnittholzeinfuhr aus den Vereinigten Staaten von Nordamerika, bestehend aus Pitch-, Red-, Carolina-, Oregonpine und ähnlichen Pinesorten hinzu, dann haben wir für diese Hölzer im Jahre 1913 die stattliche Zahl von ungefähr 448 520 cbm nach der Bremer Statistik. — Zu erwähnen ist an dieser Stelle auch unsere Erleneinfuhr von Riga. — Sehr viel Nadelholzschnittmaterial liefert bislang Schweden, wo sich noch ziemlich große Bestände vorfinden, die im Lande selbst durch Sägewerke verarbeitet werden, die mit den neuesten technischen Erfindungen ausgerüstet sind. Das dicht bewaldete Finnland rückt immer mehr auf und hat Aussicht, die erste Stelle einzunehmen, sobald wieder normale Verhältnisse hergestellt sind. Im Jahre 1913 verlief das Geschäft

in nordischen Hölzern infolge hohen Bankdiskonts und der politischen Unsicherheit im allgemeinen wenig befriedigend. Während der Kriegsjahre ist die Einfuhr aus Schweden fast ganz zum Stocken gekommen; Schwierigkeiten verschiedenster Art und hohe Preise verhinderten die Einfuhr. Alle Erwartungen sind auf die Wiedereröffnung des regelmäßigen Geschäfts mit Rußland und Finnland gerichtet, das während des Krieges, abgesehen von den besetzten russischen Gebieten, ganz geruht hat. — Günstig hat sich die bremische Einfuhr von nordamerikanischen Schnitthölzern entwickelt, sowohl vom Atlantischen wie auch vom Stillen Ozean. Diese diversen Pinesorten kommen in mannigfacher Bearbeitung, in Bohlen, Brettern und Planken, weniger in besägten Balken und finden großen Absatz in der Möbel- und Bautischlerei, im Schiffbau und zu anderen Zwecken. — Der Vollständigkeit halber fühle ich mich verpflichtet, an dieser Stelle darauf hinzuweisen, daß neben sonstigen holzähnlichen Erzeugnissen unsere Einfuhr in Korkholz und Stuhlrohr nicht unbeträchtlich gewesen ist. Laut amtlicher Statistik sind im Jahre 1913 an Korkholz 56 786 dz und an Stuhlrohr 78 123 dz in das bremische Freihafengebiet eingeführt worden. Stuhlrohr wird von einigen Bremer Fabriken verarbeitet, während Korkholz den benachbarten Linoleumfabriken zugeführt wird. —

Unter den Bremer Fabrikationen, die vor dem Kriege Verbraucher überseeischer Hölzer gewesen sind, nenne ich unter anderen: 1. Industrien, die vorverarbeiteten: Sägewerke, Hobelwerke, Fourniermessereien, Schälereien; 2. Fertigindustrien: Werften (Handels-, Kriegs-, Flußschiffe für Decks, Aufbauten, Inneneinrichtungen, Wellenlager, Flaschenzüge, Panzerunterlagen usw.), Waggonbau (Eisen- und Straßenbahn), Inneneinrichtungen für öffentliche und private Gebäude, Warenhäuser und Gasthöfe, Automobilbau, Möbelindustrie für Zimmereinrichtungen und Büromöbel, Bootsbau (Yacht-, Ruder-, Motorboote), Zigarrenkisten- und Wickelformindustrie, Faßfabrikation, Stöcke- und Kegelkugelfabrikation, Hammerstiele und Werkzeugfabrikation, Bürstenindustrie, Türdrückerherstellung und anderes. — Außerdem ist von Bremen aus ein großer Teil der Holzindustrie Deutschlands versorgt worden. Während des Krieges sind neue Holzindustrien entstanden, die aber zum Teile bei Beendigung des Krieges wieder eingehen, resp. sich umstellen. —

Ich habe versucht, in kurzer Schilderung eine Übersicht von der Bedeutung der überseeischen Holzeinfuhr Bremens zu geben, wie sie vor dem Weltkriege gewesen ist und sich hoffentlich wieder entwickeln wird. Es muß unser eifrigstes Bestreben sein, dafür zu sorgen, daß die deutsche Holzeinfuhr, insbesondere auch die bremische, nach dem Kriege möglichst so wieder entsteht, wie sie vorher gewesen ist. In Zollfragen und sonstigen Handelsvereinbarungen muß das Interesse des Holzeinfuhrhandels in jeder Hinsicht wahrgenommen werden. Sind diese Fragen zur Zufriedenheit der am Holzeinfuhrhandel Beteiligten in die Wege geleitet, dann gilt

es unter Anspannung aller Kräfte dem Wiederaufbau.

In Erwartung einer baldigen Aufnahme der überseeischen Holzeinfuhr zeigt sich während der letzten Monate im Einfuhrhandel und in der ausländischen Holz verarbeitenden Industrie ein wachsendes Interesse für die Marktlage im In- und Auslande. Man hofft, daß trotz unserer ungünstigen Valutaverhältnisse die notwendigste Einfuhr von der Regierung gestattet und von den Importeuren aufgenommen werden wird. — Über die heutige Marktlage diene folgender Bericht:

Die Forderungen für amerikanisches Eichenschnittholz sind bei minimalem Angebot weiter gestiegen. Es herrscht Kauflust für diesen Artikel, die aber nur in geringem Umfange befriedigt werden kann. — In Whitewoodblöcken waren amerikanische Offerten im Markte, die aber wegen ihrer hohen Preise keine Berücksichtigung finden konnten, trotz lebhafter Nachfrage. — Für amerikanische Eschen ist wenig Interesse vorhanden. Mehr jedoch für Hickory, wenn solches preiswert angeboten werden könnte, was aber nicht der Fall ist. — Auch für amerikanisches Nußbaum ist in beschränktem Umfange Meinung bemerkbar, ohne daß Angebot vorlag. — Die Preise für Pitchpine und ähnliche Holzsorten verfolgten im Ursprungslande eine aufwärtsgerichtete Preisbewegung. Neben dem amerikanischen Inlandsmarkte verlangte das Ausfuhrgeschäft größere Mengen. Die Erzeugung soll angeblich aus verschiedenen Gründen gering gewesen sein, besonders im Süden der Vereinigten Staaten. — Unsere bescheidenen Vorräte in amerikanischen Mahagonisorten gehen bedenklich auf die Neige. Kleine Posten Cuba, Guatemala, Honduras und Tabasco sind sowohl in Blöcken wie in Schnittware zu sprunghaft steigenden Preisen umgesetzt worden. Es wurden vom Auslande einige schwimmende Partien angeboten, aber unsere Valuta ließ einen Abschluß nicht zu. Am 10. Dezember kamen einige Hundert Festmeter Grand Bassam Mahagoni zur öffentlichen Versteigerung in Hamburg, wofür sich lebhaftes Interesse zu hohen Preisen bemerkbar machte. Sonst waren afrikanische Mahagonisorten wenig im Markte. — Ein flotter Umsatz bei andauernder Preissteigerung fand in Okumeblöcken statt, die aus Nothafenladungen stammten. Schwimmende Partien dieser Holzsorte wurden angeboten, konnten aber infolge hoher Forderungen nicht untergebracht werden. — Zedernholz wurde in kleinen Posten angeboten, ohne daß sich größeres Interesse hierfür bemerkbar machte. —

Ebenholz war hin und wieder gefragt, konnte aber nur in bescheidenem Umfange verkauft werden, da die Forderungen des Auslandes unerschwinglich waren. — Für Pockholz ist eine rege Nachfrage für besondere Zwecke zu verzeichnen, die aber kaum befriedigt werden kann, da die Verkaufspreise für deutsche Abnehmer sich zu hoch stellen. — Cocobolo, Rosenholz, Satinholz und Paduk würde vorkommend volle Preise erzielen. —

Die Steigerung der deutschen Laubholzpreise hat in sämtlichen Sorten während der letzten Wochen

ununterbrochen angehalten, ohne daß eine Aussicht auf Stillstand oder Rückgang sich zeigt. Das Exportgeschäft beeinflusst fortgesetzt den Inlandsmarkt ungünstig. Außerdem drückt ein umfangreicher Brennholzhandel auf das Angebot im Nutzholz. — Ahorn Roh- und Schnittholz von guter Farbe und brauchbarer Beschaffenheit war gefragt. Trockene Schnittware wurde wenig angeboten. — Birken und Erlen, Rollen und Stämme sowie Schnittware, waren zu steigenden Preisen begehrt, ohne daß genügend geliefert und angeboten werden konnte. — Für Buchenstämmen der neuen Fällung sind die Marktpreise plötzlich und ziemlich beträchtlich hinaufgegangen. Schnittware, besonders in gutem und trockenem Ausfall, ist sehr knapp und teuer geworden. — Nach wie vor das meiste Interesse am inländischen Laubholzmarkt beansprucht die deutsche Eiche. Fournierstämmen werden derartig hoch bewertet, wie niemals vorher. Trockene Schnittware ist fast ausverkauft und frisches Schnittholz ziemlich knapp. — Die Marktlage für Eschen hat sich im großen ganzen wenig geändert. Gute und starke Ware ist begehrt, aber auch geringeres Holz ist verkäuflich. — Rüster und Ulme sowie Linde waren sowohl in Roh- wie in Schnittholz zu steigenden Preisen in Frage. — Deutsche Pappelstämmen werden bei weitem nicht dem Bedarf und der Nachfrage genügend angeboten, obgleich Käufer bereit sind hohe Preise anzulegen. — Das Geschäft in deutschem Nußbaum liegt sehr fest, hat aber eine nennenswerte Änderung in letzter Zeit nicht erfahren. —

Die Rechtsfragen des Tages.

Der Frieden ist in Kraft getreten. Alle Förmlichkeiten sind erfüllt, und wir könnten daran gehen, unsere zerstörte Wirtschaft aufzubauen. Leider sind die Friedensbedingungen nicht nur hart, sondern sie beengen unsere staatliche Selbständigkeit in so unerträglicher Weise, daß die wirtschaftliche Erneuerung dadurch in empfindlichster Weise gehemmt wird. Das erste Beispiel der Art, wie die Entente auch nach der Inkraftsetzung des Friedens ihr Verhältnis zu Deutschland zu ordnen gedenkt, geben die von der für das Rheinland geschaffenen „Hohen Interalliierten Kommission“ am Tage des Friedensschlusses erlassenen 5 Ordonanzen. Nach dem Rheinlandsabkommen vom 28. Juni 1919 darf der Hohe Ausschuß Verordnungen nur erlassen, „soweit dies für die Gewährleistung des Unterhalts, der Sicherheit und der Bedürfnisse der Besetzungstruppen nötig ist“. Der Ausschuß hat sich durch diese Vorschrift nicht einengen lassen und hat angeordnet, daß z. B. deutsche Beamte wegen Zuwiderhandlungen gegen die Verordnungen bestraft, zeitweilig oder dauernd des Amtes enthoben und ausgewiesen werden können. Er hat ferner bestimmt, daß alle neuen Gesetze und Verordnungen des Deutschen Reiches und der Länder vor ihrer Inkraftsetzung der Hohen Kommission zur Prüfung vorzulegen und erst 5 Tage nach ihrem Eingang in Kraft zu setzen sind, vorausgesetzt, daß nicht Einspruch erhoben wird.

Vor allem aber ist durch die zweite der Verordnungen eine ganz willkürliche Beschränkung der deutschen Gerichtshoheit herbeigeführt worden. Danach sollen auch deutsche Staatsbürger, sofern sie von den Besatzungstruppen in Dienst genommen sind, der fremden Gerichtsbarkeit unterfallen. Damit wird nicht nur dem für die Entwicklung der deutschen Valuta so verhängnisvollen Schiebertum in den Rheinlanden Tür und Tor geöffnet, sondern es werden auch alle landesverräterischen Unternehmungen, die auf Lösung der Rheinlande abzielen, dem inländischen Zugriff entzogen. Die deutsche Regierung hat den ehrlichen Willen, den von ihr einmal unterschriebenen Vertrag, so sehr er uns in eine Art von Sklaverei zwingt, zu erfüllen. Die tiefe Erbitterung, die schon bei der Beratung dieses in der Weltgeschichte kein Gegenstück findenden Vertrages im Juni 1919 durch die Nationalversammlung und das ganze Volk ging, wird durch derartige Maßnahmen weiter unterhalten und verstärkt und kann sehr leicht zu einem Sturm anwachsen, den auch die stärkste Reichsleitung nicht zu beschwören vermöchte. Auch die Entente sollte des Horasischen Spruches gedenken: „Est modus in rebus sunt certi denique fines,“ und nach der fünfeinhalbjährigen Kriegezeit, die nicht nur für Deutschland eine Leidenszeit war, endlich die Hand zum Frieden bieten, nicht zu einer Ruhe, die Kirchhofstille bedeutet, sondern die vom Geiste des Vergessens beseelt, zur Völkerversöhnung überleitet.

Das Betriebsrätegesetz ist trotz des Widerstandes von links und rechts mit einer überwältigenden Mehrheit angenommen worden. Die Unabhängigen, die die Räterepublik als ihr parteipolitisches Ideal betrachten, trotz der Erfahrungen, die in Rußland und Ungarn gemacht worden sind, haben dagegen gestimmt; ebenso aber auch die Deutschnationalen, die sich auf die neue Zeit noch nicht haben umstellen können. So wie die Sache gegenwärtig steht, kann der frühere Herrenstandpunkt des Betriebsunternehmers nicht aufrecht erhalten werden. Es muß zwischen seinen berechtigten Ansprüchen auf selbständige Leitung des Unternehmens und den Wünschen der Arbeiter und Angestellten auf Anteilnahme an dem Betriebe — und seinen Erträgen — ein Ausgleich geschaffen werden. Die Mittelparteien haben sicherlich vielfach mit Widerstreben in dem nunmehr angenommenen Gesetz diesen Mittelweg eingeschlagen, und wir werden auf dieser Grundlage erst Erfahrungen sammeln, um das Gesetz dann nach der einen oder anderen Seite zu verbessern. Für den Kaufmann sind zwei Punkte von größter Bedeutung. Zunächst die Teilnahme von Vertretern der Betriebsräte einer Unternehmung, für die ein Aufsichtsrat besteht, an diesem Verwaltungsorgan. Es soll hierüber ein besonderes Gesetz erlassen werden, wonach der Betriebsrat im Aufsichtsrat durch 1 oder 2 Mitglieder vertreten sein soll, um die Interessen und Forderungen der Arbeitnehmer sowie deren Ansichten und Wünsche hinsichtlich der Organisation des Betriebs zu vertreten. Der zweite sehr bedenkliche Punkt ist die Einsichtnahme in die Handelsbücher. In

dieser Beziehung ist unterschieden zwischen den Betrieben mit Buchführungspflicht und denen ohne solche. In den letzteren hat der Betriebsrat nur das Recht, vom Arbeitgeber zu verlangen, daß er ihm über alle den Dienstvertrag und die Tätigkeit der Arbeitnehmer berührenden Betriebsvorgänge Aufschluß gibt und die Lohnbücher vorlegt; er hat ferner einen Anspruch auf einen mindestens vierteljährlichen Bericht über Lage und Gang des Unternehmens, sowie über die Leistungen des Betriebes und den zu erwartenden Arbeitsbedarf. In Betrieben, deren Unternehmer — als Vollkaufleute — zur Führung von Handelsbüchern verpflichtet sind, können die Betriebsräte dagegen weiter verlangen, daß ihnen oder den bestehenden Betriebsausschüssen nach Maßgabe eines hierüber zu erlassenden Gesetzes eine Betriebsbilanz und eine Betriebs-Gewinn- und Verlustrechnung binnen 6 Monaten seit Ablauf des Geschäftsjahres zur Einsichtnahme vorgelegt und erläutert wird. Die Bestimmung findet jedoch nur Anwendung auf solche Betriebe, die in der Regel 50 Angestellte oder 300 Arbeiter beschäftigen. Für die Frage der Buchführungspflicht ist es dabei bemerkenswert, daß diese Vorschrift alle Unternehmer solcher Betriebe zur Einführung der doppelten Buchführung zwingt, während das Handelsgesetzbuch die Form, in welcher auch der Vollkaufmann seiner Buchführungspflicht genügen will, seinem Ermessen überläßt. Eine Gewinn- und Verlustrechnung läßt sich jedoch bekanntlich nur bei doppelter Buchführung aufstellen. An sich wäre dies eine Reflexwirkung des Betriebsrätegesetzes, die mit Freude zu begrüßen ist. Denn nur mit der doppelten Buchführung läßt sich eine wirklich erschöpfende Übersicht des Geschäftsganges gewinnen. Auch die Steuerverwaltung wird weitaus leichter von der Berechtigung der von dem Steuerpflichtigen abgegebenen Erklärung zu überzeugen sein, wenn den Steuerbeamten eine durchsichtige Buchführung vorgelegt wird. Übrigens enthält noch ein anderes Gesetz mittelbar eine Änderung des Handelsgesetzbuchs. Nach § 137 der Reichsabgabenordnung, dieses Grundgesetzes der Reichsfinanzverwaltung, ist bei allen Bewertungen, soweit nichts anderes vorgeschrieben ist, der gemeine Wert zugrunde zu legen. Nach § 139 Abs. 2 soll nun für die Bewertung der dauernd dem Betriebe gewidmeten Gegenstände der Anschaffungs- oder Herstellungspreis abzüglich angemessener Abnutzung maßgebend sein, unter Zulassung des Ansatzes eines niedrigeren Wertes, wenn er dem wirklichen Werte zur Zeit der Bilanzaufstellung entspricht. Das bedeutet insofern einen Widerspruch mit § 40 H.G.B., als nach dieser Gesetzesvorschrift stets der Schlußwert, auch wenn er höher als der Anschaffungswert ist, eingesetzt werden muß. Diese Beispiele zeigen, wie tief die neuen Reichssteuergesetze auch in die übrigen Rechtsgebiete hineingreifen. Erst wenn das ganze Reichssteuersystem aufgerichtet sein wird, wird es möglich sein, alle Einwirkungen zu übersehen, die dadurch hervorgerufen werden. Durch die Umwälzung ist auch die ganze Rechtsbildung in Fluß

gekommen. Vorläufig sind die großen politisch interessierenden Rechtsgebiete: Strafprozeß und Strafrecht in Angriff genommen; aber auch das bürgerliche und das Handelsrecht werden bald folgen müssen, um nach neuzeitlichen Gedanken umgeformt zu werden.

Die Erwerbslosenfürsorge ist durch eine Verordnung des Reichsarbeitsministers vom 15. Januar 1920 geändert worden. Der Zweck der Neuregelung ist die Beseitigung gewisser Mißstände, die sich daraus ergeben haben, daß manche wenig arbeitsfreudige Personen die Erwerbslosenfürsorge als dauernde Einkommensquelle betrachtet und ausgebeutet haben. Nach der neuen Verordnung soll die Beendigung der Erwerbslosigkeit durch Aufnahme von Arbeit das erstrebenswerte Ziel der Fürsorge bilden. Erwerbslosigkeit soll nicht mehr als Kriegsfolge angesehen werden, wenn sie durch Ausstand oder Aussperrung vorwiegend veranlaßt ist. Beseitigt ist ferner die selbständige Erwerbslosenunterstützung unterhaltungsberechtigter Familienangehöriger. Diese erhalten von nun an nur Familienzuschläge. Auch die letzteren dürfen das 1½fache des dem Erwerbslosen selbst gewährten Unterstützung nicht übersteigen. Unsere wirtschaftliche Lage ist so traurig, daß Kostgänger des Reiches, die nicht arbeiten wollen, nicht geduldet werden können.

Die Verstärkung des Reichsgedankens macht von Monat zu Monat Fortschritte. Anfang Januar hat das Reichsamt des Innern den Vorentwurf eines Gesetzes über das Reichsverwaltungsgericht der Öffentlichkeit unterbreitet. Es soll die bisher fehlende oberste Instanz für Verwaltungssachen im Reiche geschaffen und damit dem Reichsgericht, als dem für Justizsachen zuständigen höchsten deutschen Gerichtshof, für das Gebiet der Verwaltung eine gleiche Behörde zur Seite gestellt werden. Das neue Reichsverwaltungsgericht soll das bisherige Bundesamt für das Heimatwesen aufnehmen und an Stelle des Reichsgerichts die Berufungsinstanz gegen die Entscheidungen der Nichtigkeitsabteilung des Patentamts bilden. Vor allem aber soll es in allen Fällen entscheiden, in denen die subjektiv-öffentlichen Rechte des einzelnen Staatsbürgers gegenüber dem Reiche oder dem Lande streitig werden. Es ist also geplant, vor allem die in der Verfassung verbrieften Grundrechte der Deutschen dem Schutz einer vom Reiche vorgesetzten Gerichtsbehörde zu unterstellen. Wenn das Gesetz zur Annahme gelangt, woran kaum zu zweifeln ist, werden wir auf dem Wege zur Reichs- und zur Rechtseinheit ein gutes Stück vorwärts gekommen sein.

Heilfron.

Rundschau.

Handel.

Ein- und Ausfuhr. Die Zollbeträge für den Export nach den Vereinigten Staaten. Vom Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverband wird darüber berichtet: Das Schatzamt der Vereinigten Staaten hatte am 17. September d. J. eine Entscheidung getroffen, nach der bei der Festsetzung des Kurses für die Umrechnung der Zollbeträge beim

Eingang von Waren in die Vereinigten Staaten der jeweilige Kurs der Währung des Landes, aus dem die Waren eingeführt werden, galt. Diese Entscheidung ist von den amerikanischen Importeuren mit Freude begrüßt worden, da damit die schon seit vielen Monaten schwebende Frage der Valuta bei der Umrechnung der Zollbeträge im Sinne ihrer wiederholten Vorstellungen bei der Regierung ihrer Lösung entgegengeführt wurde. Das Schatzamt der Vereinigten Staaten hat nunmehr diese Entscheidung zurückgezogen, so daß als Basis für die Umrechnung wieder der Standardkurs, also für die Mark 23,8 Cents, angenommen wird. Die Aufhebung der vorerwähnten Entscheidung trifft in ganz besonderem Maße diejenigen deutschen Industrien, in denen die amerikanischen Importeure und Geschäftsleute auf Grund des Septembererlasses große Aufträge plazierte hatten. Amerikanische Importeure haben ihre Bestellungen bei deutschen Fabrikanten teilweise wieder zurückgezogen, da ein Absatz der zum Standardkurs eingeführten Waren nur schwer oder überhaupt nicht möglich ist. Soweit jedoch in den Abschlüssen, die die Amerikaner mit deutschen Fabrikanten getroffen haben, keine vorbehaltliche Klausel bezüglich der Verzollung auf der Basis der Entscheidung des Schatzamtes vom September enthalten ist, liegt kein Rechtsgrund für eine Annullierung der Aufträge vor. Es kann angenommen werden, daß der Zollgerichtshof den Anträgen auf Rückerstattung des Differenzbetrages bei solchen Verträgen Folge geben wird. Amerikanische Geschäftsleute haben an deutsche Firmen, denen sie auf Grund der ersten Entscheidung des Schatzamtes Aufträge erteilten, die Mitteilung gelangen lassen, daß die amerikanische Regierung die Zollzahlung zum Devisenkurs bei der Ausfuhr der Waren widerrufen hat, weil die deutsche Regierung vor einiger Zeit verkündet hätte, daß ihr Kredit so gut wäre, daß die Papiermark für Geldgeschäfte gleichbedeutend mit der Goldmark sei. Diese Begründung entbehrt jeder tatsächlichen Unterlage, denn abgesehen davon, daß die deutsche Regierung eine derartige Stellungnahme nicht eingenommen hat, vielmehr ihrerseits die unterschiedliche Bewertung von Goldmark und Papiermark durch die Erhebung eines hohen Goldagio auf die Zölle für nach Deutschland importierte Waren zum Ausdruck bringt, ist die Zurücknahme der Septemberentscheidung des Schatzamtes generell für die Einfuhr der Waren aus allen Ländern erfolgt und kann rechtlich wohl nicht mit einer derartigen Äußerung der deutschen Regierung begründet werden. Es ist vielmehr anzunehmen, daß die amerikanische Regierung einer Überschwemmung des amerikanischen Marktes mit fremden Waren vorbeugen will. Es ist nicht von der Hand zu weisen, daß das Bekanntwerden von Abschlüssen in Deutschland nach Eintreten der Zollumrechnung zum Tageskurs zu Preisen, die weit unter dem amerikanischen Marktpreis standen, auf die neuerliche Entscheidung des Schatzamtes in Berücksichtigung der offenbar eingetretenen Proteste der amerikanischen Industrie bei ihrer Regierung eingewirkt hat. Es geht hieraus hervor, wie überaus wichtig eine zeitige Informierung über die entsprechenden Preise im ausländischen Markt in diesem Falle gewesen wäre. Man darf wohl annehmen, daß die amerikanische Regierung zwar nicht den Tageskurs, aber einen veränderten Standardkurs in absehbarer Zeit ansetzen wird. Dadurch würde vor allem Klarheit in die Lage gebracht werden.

Handel mit Großbritannien. Nach einem Bericht des „Weltmarkt“ gelten nach einer Veröffentlichung im „The Board of Trade Journal“ jetzt folgende Bestimmungen: Frei nach Deutschland dürfen nunmehr (ohne Einfuhrerlaubnis) eingeführt werden Hülsenfrüchte, sowie Erzeugnisse und Abfall davon, Reis aller Art, sowie rohe und geröstete Kakaobohnen. Ferner können frei eingeführt werden Abfälle von Gummi, Guttapercha und Balata (Tarif 98), sowie gebrauchte Gummi-, Guttapercha- und Balatawaren und Asbest in jeder Form. Weiter können folgende Textilien ohne Erlaubnis eingeführt werden (Flachs steht nicht auf der Liste): Pflanzliche Textilstoffe (roh, gereinigt usw., sowie deren Abfall zum Spinnen), nämlich Baumwolle, Linters (auch gereinigte), Hanf und

Hanfwerk, Ramie und Abfall davon, Jute und Jutewerg, Manilahanf und -werg, Sisalhanf, Fasern der Agave und ähnlicher Pflanzen, Kokosnußfasern, Kapok, Hanf aus Neuseeland und Indien, Fasern der Ananaspflanze und des Espartegrases, Torf und Holzwolle sowie andere Textilien und deren Abfälle. Sodann tierische Textilien wie Merino- und Crossbredwolle, roh und gereinigt, Vigognewolle, sowie Haare von Kamel, Ziege, Angoraziege und anderen ziegenartigen Tieren; ferner Hasen-, Kaninchen-, Biber-, Affen-, Bisamratte- und Nutria Haare, Roßhaare (Mähne oder Schwanz, auch gekocht), ungefärbte Rohseide, gekämmte und nicht gekämmte Flockseide, Stickseide von ein und mehr Fäden. Ferner Wolle und andere tierische Haare (gehechelt, gebleicht, gefärbt, gekräuselt oder gewalzt), nämlich Schafwolle, Alpawolle, sowie Haare von Rindvieh, Wild, Hund, Schwein und andere grobe Tierhaare. Sodann Wolle oder andere Tierhaare, gekrempelt oder gekämmt, nicht aber Shoddywolle (Nr. 414).

Verschiedenes.

Steuerliche Sachkunde. Im „Plutus“ schreibt Dr. P. Gerstner dazu: „Herr Emil Schiff veröffentlichte in der „Vossischen Zeitung“ kürzlich unter der Ueberschrift „Steuerliche Sachkunde“ sehr beachtenswerte Ausführungen. Ohne weiteres kann Herrn Schiff zugestimmt werden, daß die so anerkennenswerte Energie des Herrn Reichsfinanzministers nicht bei der Berufung von Kommissionen staatswissenschaftlicher Gelehrter haltmachen darf, sondern sich die Mitarbeit wahrer Sachverständiger aus der kaufmännischen und industriellen Praxis sichern muß. Vielleicht kommt auch einer der in diese Kommissionen berufenen Privatwirtschaftslehrer auf denselben Gedanken wie Herr Schiff und schlägt zur technischen Durchführung der Sachverständigen-Prüfung der Steuererklärungen die Bildung von Kommissionen praktisch tätiger kaufmännischer Sachverständigen vor, deren Beruf es ist, wie Schiff ganz richtig sagt, „Jahre und Jahrzehnte hindurch nichts anderes zu tun, als Bücher, Rechnungsabschlüsse, Bestandsverzeichnisse, Statistiken und alles was damit zusammenhängt, zu prüfen oder — genauer, wenn auch unschöner ausgedrückt — zu durchschnüffeln“. Herr Schiff, dessen Sachkenntnis unbestreitbar ist, schließt leider von sich auf andere und gibt sich der Illusion hin, daß die in unseren großindustriellen Unternehmen tätigen technischen Kaufleute und kaufmännischen Techniker einerseits geeignet sind, die Bilanzunterlagen für die Steuerklärungen sachverständig zu prüfen, andererseits aber auch bereit sind, sich der Steuerbehörde zu diesem Zweck zur Verfügung zu stellen. Ich bestreite beides. Sehr bedauerlich ist es, daß Herr Schiff in nicht völliger Objektivität vor dem Irrtum warnt, als ob vereidigte Bücherprüfer und Beamte der Treuhandgesellschaften wesentlich in Betracht kämen, die, abgesehen von einigen Ausnahmen, lediglich auf die zahlenmäßige Abstimmung zwischen Büchern und Abschlüssen und andere äußerliche Prüfungen, nicht aber auf die innere sachliche Wertegründung und die strenge Erkenntnis des Grundsätzlichen eingestellt seien. Diese Ausführungen Schiffs zeigen neben einer Unkenntnis der tatsächlichen Verhältnisse ein unberechtigtes Vorurteil gegen einen ganzen Stand und eine zu weitgehende Verallgemeinerung. Ich gebe zu, daß manche beeidigte und nicht beeidigte Bücherprüfer sowie Beamte der Treuhandgesellschaften den Anforderungen an einen vollwertigen Sachverständigen nicht gerecht werden. Die Handelskammern und die Berufsorganisationen sind jedoch in der Lage, den Steuerbehörden genügend beeidigte Bücherrevisoren nachzuweisen, welche in jeder Hinsicht den Anforderungen der Steuerbehörden gerecht werden. Auch die angesehenen Treuhandgesellschaften verfügen über ein ebenfalls anerkannt geschultes Personal. Auf jeden Fall steht fest, daß die anerkannten und angesehenen Bücherrevisoren die umfassende Sachkunde, wie Schiff sie fordert, besitzen, während „die technischen Kaufleute und kaufmännischen Techniker“ zumeist entweder einseitig nur die Betriebsbuchführung und das Kalkulationswesen be-

herrschen oder andererseits nur einseitig die Kenntnis der kaufmännischen Bilanz. Völlig fremd pflegen gerade diese Betriebskaufleute aber den schwierigen Fragen, welche die Bilanz in steuerlicher Hinsicht mit sich bringt, gegenüberzustehen, während der berufliche Buchsachverständige aus ständiger Fühlungnahme dieselben zumeist zu beherrschen pflegt. Außerdem irrt Schiff vollkommen, wenn er glaubt, daß der anerkannte Bücherrevisor und gutgeschulte Treuhandbeamte bei dem heutigen Stande des Revisionswesens sich nur auf eine formale Prüfung der Bilanz einläßt. Dies mag hier und da zutreffen, wenn Kaufleute in Unkenntnis des Wertes einer materiellen Revision den Auftrag in dieser Hinsicht beschränken. Ist jedoch die Steuerbehörde der Auftraggeber, so wird ein tüchtiger Bücherrevisor im Interesse der Steuerbehörde und gemäß dem ihm erteilten Auftrag genügend tiefgehende Prüfungen in materieller Beziehung vornehmen, etwa in dem Sinne, wie sie Schiff zutreffend andeutet. Diejenigen Industriellen aber in unseren großindustriellen Unternehmungen, welche gutbezahlte Stellen innehaben, werden sich dafür bedanken, zu den Sätzen der heute noch bestehenden Gebührenordnung (M 2.— die Stunde, bei einem Einkommen über M 9000.— M 3.—, und wenn es hochkommt, was fast nie der Fall ist, M 6.— die Stunde) für die Steuerbehörden tätig zu sein. Auch der praktische Bücherrevisor und die Treuhandgesellschaften werden sich mit der Ehre, die jetzt den Hochschullehrern zuteil wurde, keineswegs begnügen wollen. Die Gebührenfrage ist auch in diesem Falle der Kern der ganzen Angelegenheit. Es ist beschämend, daß bei den heutigen Lohnsätzen für ungelernete Arbeiter die Behörden es wagen, anerkannten Sachverständigen als Honorar für ihre gutachtliche Tätigkeit die Sätze der völlig veralteten Gebührenordnung noch anzubieten. Wenn der Herr Reichsfinanzminister oder die entscheidenden von ihm ernannten Kommissionen zeitgemäße Gehörentarife herausbringen, werden sich geschulte Sachverständige genügend zur Verfügung stellen. In diesem Fall wird auch eine entsprechende Prüfungskommission, in welcher neben finanz- und privatwirtschaftlichen Gelehrten, Praktiker des Revisionswesens sitzen, leicht ihre Wahl der Sachverständigen treffen können.

Wirtschaftsrat im Reichswirtschaftsministerium. Vom Reichsbund Deutscher Textildetaillisten-Verbände E. V. wird uns dazu geschrieben: „Die wiederholten Bemühungen der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels um eine Vertretung des Einzelhandels im Wirtschaftsrat beim Reichswirtschaftsministerium, über die wir bereits mehrfach berichtet haben, haben zu dem Ergebnis geführt, daß der Wirtschaftsrat in seiner letzten Sitzung die Zuziehung eines Vertreters des Einzelhandels und, da der Wirtschaftsrat paritätisch zusammengesetzt ist, auch eines Arbeitnehmervertreters für den Einzelhandel beschlossen hat. Von der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels wurde Herr Heinrich Grünfeld, Vorsitzender der Hauptgemeinschaft und Schatzmeister des Reichsbundes Deutscher Textildetaillisten-Verbände E. V. als Vertreter des Einzelhandels benannt.“

Hochschulnachrichten.

Fachhochschulkurse für Wirtschaft und Verwaltung, in Anlehnung an die Schlesische Friedrich Wilhelms-Universität. Im Winterhalbjahr finden zwei Sonderkurse statt über „Bank- und Börsenwesen“ und „Kommunalwirtschaft und Kommunalpolitik“. Die Dozenten sind teils Universitätslehrer, teils Praktiker. Geschäftsführender Vorsitzender ist Regierungsrat Professor Dr. Georg Obst. Vorlesungsverzeichnisse sind kostenfrei durch die Geschäftsstelle der Fachhochschulkurse (Breslau I, Universität) zu beziehen.

Bücherbesprechung.

Die Zellenbücherei.

Kurz vor Weihnachten erst erschienen, haben die „Zellenbücher“ bereits weiteste Verbreitung gefunden. Ihre Hauptaufgabe soll sein „Förderung des Verstehens

aller Gebiete, denen der Umschwung der Zeiten Gegenwartswert verleihen hat. Aufklärend und bildend will sie vor allem da wirken, wo Krieg und Revolution klaffende Lücken aufgedeckt haben.“ In der Tat hat sich der Verlag der Zellenbücherei, Dürr & Weber, Leipzig, durch die Idee und ihre Ausführung ein großes Verdienst erworben. Im Plauder- und Erzählerton, oft in recht humorvoller Weise, erhält der Leser Belehrung über die verschiedensten Stoffe, und zwar meist in einer Form, die ihm die Lektüre des schmuck ausgestatteten Büchleins zu einem Hochgenuß macht, mag auch das behandelte Wissensgebiet an und für sich noch so spröde sein. Etwa 40 Bände¹⁾ sind bisher erschienen, zusammengefaßt: Kulturelle, schöngeistige und politisch-wirtschaftliche Abteilung. Erwähnt seien hier insbesondere: Gustav Herrmann, Die Kunst der politischen Rede, Carry Brachvogel, Die Frau in der Politik, F. Schmidt, Das Gleichgewicht in der Wirtschaft, Wilh. Ostwald, Das große Elixier, Georg Obst, Plauderei eines Bankdirektors und Horst Schöttler, Weltgeschichte in einer Stunde. Auf einzelne Arbeiten wird später vielleicht noch Gelegenheit sein, zurückzukommen. Zusammenfassend sei bemerkt, daß es eine fröhliche Wissenschaft ist, die in den trefflichen Zellenbüchern, deren Lektüre hiermit bestens empfohlen sei, geboten wird.

Literatur-Übersicht.

Januar.

Bücher.

(Wegen Raummangel Zeitschriften-Übersicht in nächster Nummer.)

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle.)

Argentinien's Wirtschaft während des Weltkrieges. Ihre Bedeutung für die deutsche Volkswirtschaft und Auswanderung von *Dr. Otto A. Krause*. (134 S.) gr. 8°. Berlin, Dietr. Reimer. M 6.—.

Bankwesen — *Obst, Prof. Dr. Georg*, Plaudereien eines Bankdirektors. (105 S.) Zellenbücherei, Leipzig-Gaschwitz, Dürr & Weber, 1920. geb. M 5.—.

Buchhandel — *Kapp, Arno*, Streik der Angestellten im Leipziger Buchhandel. (63 S.) Leipzig, Vogel & Vogel. M 2.—.

Finanzreform — *Bernhard, Gg.*, Probleme der Finanzreform. (63 S.) Vereinigung wiss. Verleger. M 2.75.

I. Erzbergers Bedarfsrechnung. II. Erzbergers Deckungsrechnung. III. Die Demagogie des Notopfers. IV. Das Wesen indirekter Steuern. V. Die Irrwege des Fiskalismus. VI. Monopole. Profite. Privatinitiative. VII. Die Steuergemeinschaft.

Frankreichs Geisterführer — 8 Charakterbilder. Von *Ed. Engel*. 5. Aufl. der Psychologie der französischen Literatur. (242 S.) 8°. Halle, H. Diekmann. Gebd. M 7.50.

Friedensvertrag, der, vom 28. VI. 1919. Mit allen ergänzenden Bestimmungen, den deutschen Ausführungsgesetzen, dem Waffenstillstandsabkommen und den Wilsonschen Leitsätzen erl. von *Dr. Friedr. Wundisch*. (296 S.) gr. 8°. Mannheim, J. Bensheimer. M 10.— und 10% Teuerungszuschlag.

¹⁾ Preis des Bandes M 5.—.

Herrschaftspolitik oder Handelspolitik — Vom *M. J. Bonn*. (46 S.) München, Duncker & Humblot, 1919. M 1.60.

Kartelle — *Harnisch, Dr. Elisabeth*, Die Kartellierungsfähigkeit der Maschinenindustrie. 8°. (VIII, 104 S.) Böhme & Lehmann, Leipzig-Eutritzsch, 1919. geh. M 8.—.

Kommunalisierung, die, des Lebensmittelgewerbes. Von *Dr. Br. Heinemann*. (42 S.) Berlin, K. Curtius, 1919. M 2.—.

Lohnbuchhalter, der. Eine kurzgefaßte, gemeinverständliche Anleitung zur Einführung in die moderne Lohnbuchhaltung. Von *Arth. Steinbach*. Chemnitz, Thummler & Co., 1919.

Maßeinheiten — *Bohnert, Herm.*, Weltübersicht der Maßeinheiten. Die gebräuchlichsten Längen-, Flächen-, Raum-, Gewichts- und Wertmaße aller Länder. (30 S.) gr. 4°. Hamburg, Hamburgisches Weltwirtschaft-Archiv, 1919. M 3.—.

Österreich — *Birk, Alfred*, Österreichs Anteilnahme an der Entwicklung des Verkehrswesens. Österreichische Bücherei, 12. Bdchn, Wien, Fromme. M 1.20.

Planwirtschaft — *Gothein, Georg*, Planwirtschaft (Flugschriften des Berliner Tageblatt, VI). Berlin, Buchverlag R. Mosse. M 1.—.

Schweiz — Bericht über Handel und Industrie der Schweiz im Jahre 1918. Erstattet vom Vorort des Schweizer Handels- und Industrie-Vereins. (V, 525 S.) 4°. Zürich, Vorort, Handels- und Industrie-Verein, Fr. 9.—; auch in französischer Sprache.

Steuerrecht, unser. Eine Vortragsreihe von Staatsmin. a. D. *Dr. v. Pistorius*. (274 S.) Stuttgart, W. Kohlhammer. geh. M 9.60, geb. M 14.—.

Inhalt: I. Grundbegriffe. II. Die Steuergewalten Reich, Staat und Gemeinde und die geschichtliche Entwicklung des Steuerrechts. III. Die direkten Steuern des württemb. Staats. IV. Die indirekten Steuern des württemb. Staats. V. Die Gemeindesteuern. VI. Die Reichssteuern. VII. Der Rechtsschutz.

Technik, die, des Altertums. Von *Dr. Alb. Neuburger*. (XVIII, 569 S. mit 676 Abbildungen.) Leipzig, R. Voigtländer's Verlag. M 24.—; geb. M 30.—.

Technisches Schaffen in Österreich. Von *Alfr. Birk*. (Österr. Bücherei, 13. Bdchn.) (89 S.) Wien, C. Fromme. M 1.20.

Tresordepot — *Heller, Dr. Fdr.*, Das Tresordepot (Safe-miete). (141 S.) Bern, Stämpfli & Co., 1919. Fr. 6.—.

Umsatzsteuer — *Schulz, Osk.*, Die allgemeine Umsatzsteuer und ihre Berücksichtigung bei der Buchführung. (80 S.) Leipzig, G. A. Gloeckner. M 4.60 und 10% Teuerungszuschlag.

Verfassung, die, des Deutschen Reichs. Verfassungs-urkunde mit Inhaltsangaben, Überschriften und Sachregister, besprochen von *C. Haußmann*. (80 S.) Stuttgart, W. Kohlhammer. M 2.40.

Währung — *Sprung, Dr. B.*, Unsere Währung. Ein Rückblick — Ein Ausblick. (36 S.) Wien, C. Fromme. M 1.80.

Warenkunde — Herkunft, Kennzeichen, Verwendung und Prüfung wichtiger Handelsstoffe. Von *Prof. Dr. Rud. Sachsse*. Leipzig, G. A. Gloeckner, 1919. M 3.20.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Str. 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M. 6.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. 1/4 Seite M. 350.—, 1/2 Seite M. 175.—, 1/4 Seite M. 87.50, 1/8 Seite M. 43.75. Beilagen nach Übereinkunft.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH-UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR U. O. PROF. AN DER EXPORTAKADEMIE, PROF. AN DER KONSULAKADEMIE U. HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER VERLAGS- UND HANDELSDRUCKEREI HUGO SCHNEIDER, STUTTGART, CALWER STR. 35.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Geh. Justizrat Prof. Dr. ED. HEILFRON, Berlin; Dr. H. NICKLISCH, Prof. a. d. Handelshochschule Mannheim; Reg. Rat Dr. GEORG OBST, a. o. Prof. a. d. Universität Breslau; Hofrat A. SCHMID, Direktor und o. Prof. d. Hochschule für Welthandel Wien.

HEFT 12

STUTTGART · MÄRZ 1920

12. JAHRG.

Pflichten des Kaufmanns nach den neuen Steuergesetzen.

Von E. H. Meyer, Charlottenburg.

Noch ist das große Steuergesetzgebungswerk, geboren aus der Not des Reiches, nicht abgeschlossen. Die direkten Steuergesetze: Reichseinkommensteuer, Körperschaftssteuer, Kapitalertragssteuer und die Aufwandssteuer, sind noch in Beratung. Ebenso das Gesetz über die Landesbesteuerung, das die Steuerhoheit von Ländern und Gemeinden gegenüber dem Reich abgrenzen soll. Schon jetzt bedeuten die neuen Steuergesetze eine fast bis an die Grenze des Erträglichen gehende Belastung jeder Privatwirtschaft. Nicht am wenigsten werden dadurch alle kaufmännischen Betriebe betroffen. Die Belastung dieser Betriebe liegt dabei, namentlich dort, wo eine Abwälzung der Steuer an sich zulässig ist, mehr auf dem Gebiete der Arbeitsbelastung wie auf finanziellem Gebiet. Die Verpflichtungen, die das Reich vor allem im Interesse einer gesicherten Steueraufbringung jeder Einzelwirtschaft auferlegt, sind so weitgehend, daß sie eine nebensächliche Behandlung nicht mehr zulassen. Macht die Höhe der jetzigen steuerlichen Belastung mit den weitgehenden Zahlungspflichten es für den Kaufmann dringend notwendig, sich ausgiebig mit den neuen Steuergesetzen zu befassen, um aller in den Gesetzen vorgesehenen Steuervorteile teilhaftig zu werden, so verschärft sich diese Notwendigkeit noch durch die weitergehenden sonstigen Pflichten, deren Verletzung mit hohen Strafen belegt ist. Dieser Pflichtenkreis ist vor allem in der Reichsabgabenordnung festgelegt, ergänzt durch die zahlreichen Bestimmungen in den anderen Steuergesetzen, vor allem in dem Umsatzsteuergesetz und

den neuen Verbrauchsabgabengesetzen (Tabaksteuer, Zündwarensteuer, Spielkartensteuer).

Das ganze formelle Steuerrecht ist heute zusammengefaßt in der Reichsabgabenordnung vom 13. Dezember 1919, die mit dem 23. Dezember 1919 in Kraft getreten ist. Sie bildet für alle Steuergesetze jetzt die Grundlage einer einheitlichen Durchführung. Sie enthält Bestimmungen über eine Einheitssteuerverwaltung (Reichsfinanzverwaltung), über das Steuerermittlungs- und -festsetzungsverfahren, Vorschriften über die Bewertung, Haftung dritter Personen, Rechtsmittel, Steuerstrafrechts- und Strafverfahren. Alle diese Bestimmungen sind gerade für den Kaufmann von besonderer Bedeutung. Er wird sich mit den Bestimmungen ausführlich vertraut zu machen haben, wenn er bei der Fülle der in Betracht kommenden Steuergesetze nicht Schaden leiden will, sei es durch Verstoß gegen die formellen Bestimmungen der Gesetze, sei es durch eine falsche Bewertung oder Versäumung von Rechtsfristen.

Aus den 465 Paragraphen der Reichsabgabenordnung, die klar und übersichtlich abgefaßt ist, interessieren für den Kaufmann vor allem die Bestimmungen über die „Wertermittelung für die Steuer“ und die über „Pflichten als Abgabepflichtiger und Dritter bei der Ermittlung und Festsetzung der Steuer“. Gerade die letzten Bestimmungen, die hier kurz besprochen werden sollen, bringen im Zusammenhang mit ergänzenden Bestimmungen anderer Gesetze neben der Steuerzahlungspflicht die weitgehendsten Lasten für die Kaufleute.

1. Buchführungspflicht: Durch die RAO. ist die Buchführung zu einer der wichtigsten Pflichten jedes Abgabepflichtigen erhoben worden, da nur eine geordnete Buchführung allein einen sicheren Anhalt für die Ermittlung der Steuer ab-

zugeben vermag. Viele der neuen Steuergesetze schreiben eine besondere Buchführungspflicht für den Abgabepflichtigen vor. Der Kaufmann, dem schon nach Handelsrecht die Führung ordnungsmäßiger Buchführung obliegt, hat künftig alle diese Bücher zugleich im Interesse der Steuerverwaltung zu führen. Den entsprechend den Gesetzesbestimmungen geführten Büchern und Aufzeichnungen wird aber auch erhöhte Bedeutung beigemessen, sie haben die Vermutung ordnungsgemäßer Führung für sich, und sind, wenn nach den Umständen des Falles kein Anlaß vorliegt, ihre sachliche Richtigkeit zu beanstanden, der Besteuerung zugrunde zu legen. Die allgemeine Vorschrift des § 162 RAO. über die äußere Art der Buchführung deckt sich mit den Bestimmungen des § 43 HGB. Ein Teil dieser Bestimmungen sind übrigens nicht zwingender Natur, d. h. Verstöße gegen sie werden nicht mit Strafen belegt.

Erhöhte Bedeutung wird nach der RAO. der Bücherwahrheit zugemessen. Die Geschäftsbücher sollen keine Konten enthalten, die auf einen falschen oder erdichteten Namen lauten. Darüber hinaus bestimmt § 165 der RAO., daß niemand auf falschen oder erdichteten Namen für sich oder einen anderen ein Konto errichten oder Buchungen vornehmen lassen darf. Das Verbot gilt sogar für den eigenen Geschäftsbetrieb. Es ist danach nicht zulässig, daß z. B. ein Kaufmann, wie es vielfach üblich ist, sein eigenes Konto unter einem erdichteten oder falschen Namen führt. Wird bei einem Kaufmann die Errichtung eines Kontos beantragt, so muß sich der Kaufmann über die Person des Verfügungsberechtigten vergewissern und Vor- und Zunamen und Wohnung des Verfügungsberechtigten eintragen, bei Frauen auch den Mädchennamen. Zur Feststellung der Identität des Verfügungsberechtigten genügt jedes nach vernünftigen Ermessen brauchbare Beweismittel. Damit haben künftighin alle bei Kaufleuten vielfach üblichen fingierten Konten aus den Geschäftsbüchern zu verschwinden. Ein Verstoß gegen diese Bestimmungen wird mit Geldstrafe bis zu 10 000 M. belegt.

Gleichfalls der Bücherwahrheit dient die Bestimmung, daß jeder, der Rechte, die auf seinen Namen lauten, oder Wertsachen die er besitzt, als Treuhänder, Vertreter eines anderen, oder Pfandgläubiger zu haben behauptet, dies auf Verlangen nachzuweisen hat, wem die Rechte usw. gehören. Gelingt ihm dieser Beweis nicht, so werden sie ihm für die Steuer zugerechnet.

Die allgemeine Buchführungspflicht ist für einzelne Steuergesetze erweitert. Es gilt dies vor allem von dem Umsatzsteuergesetz vom 24. Dezember 1919. Ein gesichertes Aufbringen gerade dieser Steuer ist nur dann möglich, wenn dem Steuerpflichtigen für die Ermittlung der Steuer ganz bestimmte Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten auferlegt sind. Diese Pflichten bilden die

Hauptlast des steuerpflichtigen Kaufmanns bei diesem Gesetz, da er berechtigt ist, diese Steuer bei der Preiskalkulation auf den Konsum abzuwälzen, das Abwälzungsrecht erlaubt ihm sogar, daß er bei Vertragsabschlüssen vor dem 1. Januar 1920 die jetzt auf die Lieferung entfallende Umsatzsteuer nachträglich verlangen kann. Das Umsatzsteuergesetz regelt in dem § 31 die Buchführungspflicht der Steuerpflichtigen, wobei der Reichsrat ermächtigt ist, besondere Ausführungsbestimmungen hierzu zu erlassen. Von diesem Recht hat er in einer vorläufigen Ausführungsbestimmung vom 12. I. 20 bereits Gebrauch gemacht. Die Steuerpflichtigen sind grundsätzlich verpflichtet, die Aufzeichnungen so zu führen, daß aus den Aufzeichnungen die Gesamtheit der vereinnahmten Entgelte zu ersehen ist, sowie, wie diese Entgelte sich auf die einzelnen Gruppen von Umsätzen, für die verschiedenartige Steuersätze bestehen (z. B. allgemeine Umsatzsteuer, Luxusherstellersteuer, Luxuskleinhandelssteuer usw.) verteilen. Soweit die Luxusherstellersteuer und Luxuskleinhandelssteuer in Frage kommt, haben die Betreffenden über die Gegenstände, bei deren Lieferung die erhöhte Steuerpflicht in Betracht kommen kann, ein Steuerbuch und ein Lagerbuch zu führen. Diese beiden Bücher sollen der Steuerbehörde Einblick über die gesamten Umsätze geben. Aus dem Lagerbuch muß z. B. genau der Ein- und Ausgang der luxussteuerpflichtigen Gegenstände zu ersehen sein.

Besondere Buchführungs- und Aufzeichnungspflichten treffen auch in den Verbrauchssteuergesetzen bestimmte Gruppen von Kaufleuten, z. B. nach dem Tabaksteuergesetz vom 12. September 1919, die Tabakhändler, die nach näherer Anordnung des Reichsfinanzministers Buch zu führen haben über die Vorräte der steuerpflichtigen Waren, die jederzeit dem Steuerbeamten vorgelegt werden müssen. Ebenso treffen den Hersteller und Veräußerer von Zündwaren besondere Buchführungspflichten (Zündwarensteuergesetz vom 10. September 1919).

2. Steuererklärungspflicht: Besonders wichtig ist die Pflicht zur Steuererklärung, d. h. die gewissenhafte Angabe aller für die Steuerermittlung wichtigen Tatsachen. Im allgemeinen geschieht dies durch Ausfüllung von Vordrucken. Die RAO. macht es den Steuerpflichtigen zur Pflicht, zu allen Fragen, die in den Vordrucken vorgesehen sind, Stellung zu nehmen, und betont, daß die Vordrucke so einzurichten sind, daß die Prüfung der Frage, was steuerpflichtig ist und was nicht, den Finanzämtern ermöglicht wird. Im Verkehr wird dies oft verkannt. Vielfach herrscht die Anschauung, daß das, was nach dem persönlichen Dafürhalten des Steuerpflichtigen nicht steuerpflichtig sei, z. B. Reisespesen, Teuerungszulagen, nicht angegeben werden brauche. Dem tritt die RAO. entgegen. An die allgemeine Steuererklärungspflicht knüpfen sich nun für die weitere Ermittlung der Steuer steigende Pflichten:

a) Zunächst trifft jeden Steuerpflichtigen eine persönliche Auskunftspflicht über die von ihm abgegebene Steuererklärung. Er hat dabei wahrheitsgemäß nach bestem Wissen und Gewissen Auskunft zu geben, gegebenenfalls sein Gedächtnis durch vorherige Einsichtnahme von Schriftstücken und Geschäftsbüchern zu stärken.

b) Weiter hat der Steuerpflichtige auch eine Nachweispflicht für die Richtigkeit seiner Steuererklärung. Wo seine Angaben zu Zweifeln Anlaß geben, hat er sie zu ergänzen.

c) Darüber hinaus trifft den Steuerpflichtigen noch eine Vorlagepflicht von Geschäftsbüchern, Aufzeichnungen usw., sowie von Urkunden, die für die Festsetzung der Steuer von Bedeutung sind. Das Verlangen des Finanzamtes, Bücher und Schriftstücke vorzulegen, soll aber in der Regel erst geäußert werden, wenn die persönliche Auskunftspflicht nicht genügt oder Bedenken gegen ihre Richtigkeit vorliegen. Bei dieser Vorlagepflicht trifft den Kaufmann noch die Sonderverpflichtung, auf Verlangen eine Abschrift seiner unverkürzten Bilanz mit Erläuterungen einzureichen. Sofern er eine Gewinn- und Verlustrechnung führt, ist auch diese beizufügen. Entweder aus der Bilanz oder aus den beigelegten Erläuterungen soll dabei klar hervorgehen, wie die Gegenstände des Gebrauchs und des Lagers bewertet sind, welche Abschreibungen z. B. auf zweifelhafte oder uneinbringliche Forderungen gemacht sind. Wo z. B. Ausgaben für Anlagen als Unkosten gebucht sind, was kaufmännisch durchaus üblich ist, ist dieser Betrag in den Erläuterungen anzugeben. Aus diesen Verpflichtungen ergibt sich, daß die kaufmännische Bilanz nicht auch die Steuerbilanz ist, daß für die Bewertung der einzelnen Posten für diese Bilanzen ganz verschiedene Grundsätze zu beachten sind.

d) Letzten Endes liegt jedem Steuerpflichtigen auch noch die Verpflichtung ob, Tatsachen, die er behauptet hat, durch Versicherung an Eides Statt zu erhärten, die im einzelnen Fall sich nur auf bestimmte Tatsachen beziehen darf, nicht etwa auf die Richtigkeit der Bilanz im allgemeinen. Die Folge der Eidesverweigerung ist die selbständige Schätzung der Behörde.

3. Duldungspflichten: Die natürliche Ergänzung zu den Buchführungspflichten ist eine weitgehende Duldungspflicht kaufmännischer Betriebe zur Kontrolle seitens der Steuerbehörden. Die Richtigkeit der Buchführung kann durch die Finanzämter jederzeit kontrolliert werden. Diese Bestimmung ist notwendig, um zu verhüten, daß die Buchführung und Aufzeichnungen nachträglich für Steuerzwecke zurechtgemacht werden. Es ist dies eine häßliche Erscheinung der Kriegezeit. Der Handel mit verbotenen Erzeugnissen läßt darauf schließen, daß weitgehend in doppelter Weise Buch geführt wird. Einmal zu Zwecken für die Steuer und für die Polizei, dann der Wirklichkeit entsprechend, unter Berücksichtigung der Geschäfte „hinten her-

um“ und „ohne Faktura“. Um diese Kontrolle zu erreichen, dürfen die Steuerbeamten in den üblichen Geschäftsstunden die Geschäftsräume betreten und Prüfungen vornehmen. Dabei haben ihnen die Steuerpflichtigen und ihre Angestellten jede Auskunft und Nachweis zu geben, die vielfach für die Prüfungen notwendig sind und auch Schriftstücke zur Einsicht vorzulegen. Um Schätzungen, die anders, als an Ort und Stelle nicht vorgenommen werden können, vornehmen zu können, dürfen grundsätzlich die Steuerbeamten Grundstücke und Räume des Steuerpflichtigen betreten.

Einer besonders weitgehenden Kontrolle unterliegen nach den Verbrauchsabgabengesetzen die Hersteller der steuerpflichtigen Produkte, soweit die Steuer bei der Herstellung erhoben wird. Es gilt dies z. B. für die Tabaksteuer, Zündwaren- und Spielkartensteuer. Die Überwachungsvorschriften nach dem Tabaksteuergesetz ermöglichen der Steuerbehörde eine Kontrolle des gesamten Geschäftsbetriebes des Herstellers. Ähnliches gilt von den früheren Verbrauchsabgabengesetzen, wie z. B. Weinsteuer, Schaumweinsteuer usw.

4. Auskunftspflichten als Dritter: Schon die Auskunftspflichten der Steuerpflichtigen bedeuten gegen früher eine erhebliche Erweiterung, noch mehr gilt dies bei den Auskunftspflichten dritter Personen. Gaben früher im Rahmen der Zivilprozeßordnung nahe verwandtschaftliche Verhältnisse, Berufung auf Geschäfts- und Gewerbegeheimnisse ein Auskunftsverweigerungsrecht, so sind diese Schranken jetzt alle gefallen. Das Auskunftsverweigerungsrecht ist auf einige wenig eng umschriebene Fälle eingeschränkt. Jeder hat jetzt über Tatsachen dem Finanzamt Auskunft zu erteilen, die für die Ausübung der Steueraufsicht oder in einem Steuerermittlungsverfahren für die Feststellung von Steueransprüchen von Bedeutung sind. Dabei hat er sein Gedächtnis zunächst aus Schriftstücken und schriftlichen Büchern, die ihm zur Verfügung stehen, zu stärken, gegebenenfalls Aufzeichnungen daraus zu entnehmen. Wer Waren zum Weiterverkauf veräußert, deren Abgabe an die Verbraucher eine Steuerpflicht begründet, z. B. Umsatzsteuer, Verbrauchsabgaben, hat auf Verlangen seine Bücher und Geschäftspapiere insoweit zur Einsicht vorzulegen, als zur Feststellung erforderlich ist, wer solche Waren erhalten hat und um welche Mengen es sich handelt. Eine Sondervorschrift trifft Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung usw., deren Aktien und Anteile keinen Börsenkurs haben. Diese haben den Finanzämtern alles an die Hand zu geben, was diesen die Festsetzung des Steuerwertes der Aktien und Anteile ermöglicht.

Eine besondere Auskunftspflicht trifft öffentliche und private Banken und Zweigniederlassungen dieser. Unter Aufhebung des Bankgeheimnisses haben diese ein Verzeichnis ihrer Kunden den Finanzämtern mitzuteilen. Es bedarf hier also keiner besonderen Anfrage seitens des Finanzamtes. Die Pflicht

trifft den Bankier ohne weiteres. Erleichterungen zu dieser Bestimmung sind in Aussicht genommen.

5. Anmeldepflicht: In vielen Fällen legen die Steuergesetze den Steuerpflichtigen die Verpflichtung ob, ihre Betriebe bei der Steuerbehörde anzumelden. Es gilt dies vor allen Dingen für die Betriebe, welche Gegenstände gewinnen, herstellen oder umsetzen, an deren Gewinnung, Herstellung oder Umsatz eine Steuerpflicht geknüpft ist. Das gilt also künftighin fast für alle kaufmännischen Betriebe, da es nach dem neuen Umsatzsteuergesetz kaum mehr einen kaufmännischen Betrieb geben dürfte, der nicht umsatzsteuerpflichtig ist.

Zu den oben skizzierten Verpflichtungen der Kaufleute tritt dann noch die vornehmlichste Pflicht, die Pflicht zur Zahlung der Abgaben.

Ausbau der Geschäftsaufsicht zur Bekämpfung der geschäftlichen Unlauterkeit.

Von Ernst Eckstein, Berlin.

Der Kampf des Gesetzes gegen die geschäftliche Unlauterkeit, der gesetzliche Schutz des Gläubigers gegen faule Schuldner, Ausbeuter usw. ist eine Aufgabe, die bisher vom Gesetz nur in dürftigster Weise gelöst ist. Das ist um so unbilliger, als nach der andern Richtung hin der Schutz des Schuldners gegen den „hartherzigen Gläubiger“ einen Ausbau erfahren hat, daß praktisch vielleicht weit häufiger der Schutz des Schuldners zu einer durchaus unerwünschten Schädigung des Gläubigers wird. Auch die unbeschränkte Vertragsfreiheit hat zumal in der Zeit, in der Angebot und Nachfrage sich nicht mehr automatisch regeln, und die Zeit wird noch jahrelang nach Friedensschluß fort-dauern, zu sehr argen Mißständen geführt.

Worin besteht gegenwärtig der gesetzliche Schutz? Das Strafgesetz sieht nur die Bestrafung des Betruges und des besonders schweren Wuchers vor und für den Fall der Zahlungseinstellung oder des Konkurses die Bestrafung der Verschwendung und schließlich könnte man noch die Bestimmung über die Vollstreckungsverweigerung hier anführen; die böswillige Nichterfüllung von Verbindlichkeiten, sowie die Ausbeutung an sich ist jedoch grundsätzlich straflos. Was die Kriegsgesetzgebung gebracht hat, ist kaum mehr als ein wertvoller Ansatz zur Wucherbekämpfung und bedarf dringend der weiteren Ausgestaltung. Das bürgerliche Recht mit seiner dürftigen Bestimmung über sittenwidrige Rechtsverhältnisse versagt so gut wie ganz. Wie wenig Schutz daneben das Prozeßrecht gewährt, ist genügend bekannt, und wer einige Male versucht hat, gegen wirklich böswillige Schuldner im Zivilrechtswege Schutz zu suchen, dem wird die Lust am Klagen und Vollstrecken bald vergehen. Nicht viel anders ist es mit dem Konkursrecht. Von einigen wenigen Fällen abgesehen, in denen das Gesetz eine Pflicht zur Anmeldung des Konkurses

kennt, ist auch der Konkurs zunächst ein Verfahren auf Betreiben des Gläubigers und setzt bei dem Gläubiger einen Aufwand an Energie voraus, daß in den Fällen, in denen es sich nicht gleich um große Summen handelt, der Gläubiger gut tut, lieber auf seinen Anspruch zu verzichten als sein Recht auf diesem Wege zu suchen — alles zusammen ergibt also, daß der Staat ruhig zusieht, wie sich der Schuldner durch böswillige Nichterfüllung seiner Verbindlichkeiten auf Kosten des Gläubigers bereichert, wie die Unlauterkeit des einzelnen ansteckend wirkt, wie die Allgemeinheit geschädigt wird, auf die im Geschäftsverkehr der Geschäftsmann den Schaden durch Preiserhöhungen usw. abwälzen muß.

Um nur ein krasses Beispiel herauszugreifen: Bei den Abzahlungsgeschäften — gegen die immer nur die armen übervorteilten Schuldner in Schutz genommen werden, als ob es nur Wucherer unter den Inhabern gäbe — muß der Unternehmer mit Ausfällen rechnen, die vielleicht überhaupt der wesentlichste Faktor in seinen Kalkulationen sind und die Preise vielleicht allein um 30 % erhöhen.

Welche Typen von Ausbeutern und von faulen Schuldnern sich im Schatten unserer Gesetze entwickelt haben, braucht nur kurz angedeutet zu werden. Da ist zunächst der gewöhnliche Privatmann. Er lebt auf gutem Fuße, macht „standesgemäße“ Anschaffungen und bezahlt die Lieferanten so wenig wie den Hauswirt, den Arzt oder Rechtsanwalt bis herunter zum Dienstmädchen, pumpt hier und da auch seine Freunde oder sonst Leichtgläubige an, die natürlich nie etwas zurück-erhalten. (Nur die schwersten Fälle kommen vor den Strafrichter.) Da ist der Zeitschriften- oder Zeitungsverleger, der von allen Autoren Arbeiten annimmt und abdruckt und „versäumt“, Nachricht zu geben, Belege oder Honorare zu schicken, so daß der Autor denkt, seine Arbeiten wären in den Papierkorb gewandert; da ist der Hauswirt, der dem Wohnungsuchenden gegenüber zuschert, daß vor seinem Einzug alles tapeziert und gestrichen wird und sich nachher in Stillschweigen hüllt, wohl wissend, daß es $\frac{9}{10}$ der Mieter nicht auf einen Prozeß ankommen lassen; da ist der Kaufmann, der seine Ware nicht voll bezahlt und hinterher mit allerlei Mängeln einreden kommt, der Bauunternehmer, der die Wahl des besten Materials zusichert und dabei einen Schwindelbau ausführt, der Bauherr, der die Bauhandwerker mit der Bezahlung ihrer Forderungen hinhält, bis sie verjährt sind, da ist der Lieferant, der minderwertige oder vom Muster abweichende Ware liefert, sich aber zur Sicherung gegen Abzüge vorher bezahlen läßt, da ist der Umzugsunternehmer, der einen vereinbarten Umzug nicht ausführt, weil ein anderer Kunde ihm 50 M. mehr geboten hat, der Kaufmann, der eine verkaufte Ware nicht liefert, weil er sich verkalkuliert hat und die Preise statt zu fallen in die Höhe gehen. Diese Blütenlese mag genügen. Das Ausbeutertum bedarf wohl nicht erst der besonderen Schilderung.

Der Kampf gegen diese Elemente kann natürlich auf die verschiedenartigste Weise geführt werden. Als besonders wirksam stelle ich mir die Möglichkeit vor, über solche Schuldner eine Geschäftsaufsicht zu verhängen. Diese Geschäftsaufsicht müßte ein Mittelding sein zwischen der im Kriege vielfach recht bewährten Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkurses und der Vormundschaft wegen Verschwendung. Von der Vormundschaft müßte sie sich unterscheiden durch ihren Zweck: nicht Schutz des Bevormundeten vor sich selbst, sondern Schutz der Gläubiger vor ihm; von der Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkurses dadurch, daß sie nicht die Schwierigkeiten der Zerrüttung von Vermögensverhältnissen beseitigen und die Interessen der Gläubiger und des wohl zahlungswilligen, aber nicht zahlungsfähigen Schuldners vereinen, sondern nur die Gläubiger gegen den nicht zahlungswilligen Schuldner schützen will. Insofern müßte sie auch mehr Ähnlichkeit haben mit dem eigentlichen Konkurs, der auch mehr als ein Verfahren der Gläubiger gegen den Schuldner anzusehen ist.

Es ist dabei aber durchaus erforderlich, nicht nur die Gläubiger der böswilligen Schuldner zu schützen, sondern auch die Gläubiger von Schuldnern, die in grob fahrlässiger Weise ihre Gläubiger schädigen. Es sollen damit weniger die Leichtsinningen getroffen werden als die Böswilligen, denen man die Böswilligkeit nicht hinreichend nachweisen kann. Im übrigen ist hier zu große Rücksicht auch gar nicht am Platze. Wenn jemand verschwenderisch lebt in der Hoffnung, er werde schon später Gelegenheit finden, Geld zu verdienen und seine Schulden zu bezahlen, oder wenn ein Kaufmann, der große Verbindlichkeiten zu erfüllen hat, mit seinem ganzen Vermögen sich auf eine Spekulation einläßt, es verliert und dann seine Gläubiger nicht befriedigen kann, oder wenn er in wiederholten Fällen Geschäftsgründungen macht, ohne das genügende Kapital hinter sich zu haben, oder wenn schließlich ein Verleger seinen Geschäftsbetrieb so in Unordnung geraten läßt, daß sein Personal gar keine Gelegenheit hat, die Autoren in der geschäftsmäßigen Weise von den Abdrucken in Kenntnis zu setzen und ihnen das Honorar zukommen zu lassen, so geht doch wohl der Schutz der Gläubiger vor, und schließlich ist es ja auch nichts Entehrendes, daß die Geschäftsaufsicht verhängt wird, um so weniger, als in geeigneten Fällen die Öffentlichkeit nichts davon zu erfahren braucht, während in schwereren Fällen gerade die Bekanntgabe geboten ist.

Die Frage, wie diese Geschäftsaufsicht, am besten vielleicht Schuldneraufsicht, Schutz- oder Sicherungsaufsicht genannt, auszubauen ist, läßt sich verschieden beantworten. Man könnte an eine Unterbindung der Verfügungsbefugnis denken wie beim Konkurschuldner oder gar beim Bevormundeten, man könnte auch ein Abhängigkeitsverhältnis herstellen wie beim beschränkt Geschäftsfähigen gegenüber dem gesetzlichen Vertreter, schließlich

käme eine reine Kontrolle in Frage. Das richtigste scheint mir, die Stellung des Schuldners überhaupt unangetastet zu lassen und dem Sicherungsaufseher nur ein Eingriffsrecht zu geben; schließlich ließen sich auch die verschiedenen Möglichkeiten vereinigen, so daß je nach der Zweckmäßigkeit eine gemilderte oder verschärfte Aufsicht angeordnet wird.

Die Stellung des Sicherungsaufsehers läßt sich am besten am Beispiel entwickeln: Bei einem einfachen Privatmann setzt sich der Geschäftsaufseher in den Besitz eines Teiles des Vermögens oder versilbert einen Teil und zahlt damit die Schulden. Für bevorstehende Verbindlichkeiten wird ein Geldbetrag hinterlegt, insbesondere z. B. für spätere Mietraten. Verträge, zu deren Erfüllung der Schuldner nicht in der Lage ist, werden vom Aufseher gekündigt, unter Umständen gegen Zahlung einer Abfindungssumme, insbesondere wird überflüssiges Dienstpersonal entlassen, eine teure Wohnung wird aufgegeben, wenn sie dem Stande und dem Einkommen nicht entspricht, der Abschluß derartiger neuer Verträge wird vereitelt; versucht der Schuldner, die Gläubiger weiter zu schädigen, wird die Geschäftsaufsicht in die Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkurses oder gar in den Konkurs übergeleitet und von dem Aufseher die etwaige Bestrafung — möglichst auf Grund von noch zu erweiternden Strafbestimmungen — betrieben; schließlich könnte er auch das regelrechte Entmündigungsverfahren wegen Verschwendung in die Wege leiten, wobei natürlich eine Erweiterung der Entmündigung erfolgen müßte auch auf die Fälle, in denen der Verschwender nicht nur sein Vermögen, sondern das Vermögen anderer, insbesondere seiner Gläubiger, gefährdet.

In dem Beispiel des Bauunternehmers empfiehlt sich die Bestellung eines Fachmannes zum Aufseher, der die Verträge des Unternehmers zu genehmigen hat und die Ausführung überwacht, insbesondere dafür Sorge trägt, daß bei den Baumaterialienbestellungen auf gutes Material gesehen wird. Man könnte in solchen und ähnlichen Fällen zunächst mit größter Schonung vorgehen und braucht die Vertragsgegner gar nicht wissen zu lassen, daß der Unternehmer unter Aufsicht ist, der Aufseher könnte vielmehr gewissermaßen als Prokurist auftreten und erst, wenn die Aufsicht nicht die genügende Wirkung tut, mit schärferen Mitteln vorgehen und die Rücksicht auf den Unternehmer fallen lassen.

Im Falle des Bauherrn wäre einfach das System der bisherigen Schutzmittel (Baugeld usw.) auszubauen derart, daß der Aufseher mehr die Stellung eines Treuhänders erhält, oder er läßt den Abschluß von Verträgen nur zu, wenn der Bauherr ihm genügend Gelder zur treuen Hand zur Verfügung stellt, durch die die Bauforderungen gesichert werden; schließlich würde einem solchen Aufseher die Aufnahme von Baugeldhypotheken usw. leichter möglich sein und zu niedrigerem Zins als dem Bauherrn selbst, der vielleicht schon in zweifelhaftem Ruf steht.

In dem Beispiel des Lieferanten, der seine Ware nicht geliefert hat, um sie unter Ausnutzung der unerwartet günstigen Konjunktur besser zu verkaufen, beschränkt sich der Aufseher auf Kontrolle der Geschäftsbücher und Korrespondenz und zahlt dem Geschädigten einfach aus den Mitteln des Schuldners Schadenersatz, ohne daß dieser erst auf einen schikaneerfüllten Prozeß verwiesen zu werden braucht.

Noch einfacher wird sich die Aufsicht in dem Beispiel des Zeitschriftenverlegers gestalten. Der Aufseher braucht nur einige Stichproben anzukündigen, mit der Drohung der Anzeige wegen Betruges, falls er weitere Fälle der Benachteiligung der Autoren feststellen sollte.

Ob der Aufseher seinerseits wieder einer Oberaufsicht bedarf, mag dahingestellt bleiben. Bisher ist in Deutschland durch ein übermäßiges Aufsichtswesen mehr Nachteil als Vorteil erreicht. Aber ohne Schwierigkeiten läßt sich eine beschränkte Oberaufsicht durch das Amtsgericht oder statt dessen durch das Handelsamt — worüber Näheres unten — einführen. Dem Schuldner müßte ein Beschwerderecht gegen unzumutbare oder sonst ungerechtfertigte Ausübung der Geschäftsaufsicht zustehen, worüber die Aufsichtsbehörde entscheidet, und im übrigen würde sich der Verkehr mit der Aufsichtsbehörde auf die Rechnungslegung beschränken, die auch nur erforderlich ist, falls nicht zwischen Aufseher und Schuldner unter sich ein Einvernehmen hergestellt wird.

Die Aufsicht darf natürlich nicht zu einer ständigen Lahmlegung des Schuldners führen. Ist eine gewisse Gewähr gegeben, daß durch den Schuldner kein Gläubiger mehr geschädigt wird, so muß auf Antrag des Aufsehers oder des Schuldners selbst die Aufsicht wieder gemildert oder aufgehoben werden.

Für die Organisation der Durchführung dieser Gedanken besteht die Hauptaufgabe darin, Organe zu schaffen, denen die Feststellung des erforderlichen Einschreitens obliegt. Ich denke mir hierfür die Einrichtung von Handelsämtern, die vielleicht den Handelskammern angegliedert werden, was jedenfalls wohl besser ist als die Belastung des Gerichts mit Angelegenheiten, die eigentlich dem Richter fernliegen. Es ließe sich erwägen, ob man hier in großzügiger Weise vorgeht und in die Hand dieser Ämter auch das ganze bisherige Geschäftsaufsichtswesen und vor allem das Konkurswesen legt. Es könnte dann auch alles in einem Aufsehergesetz zusammengefaßt werden, das außer der Sicherungsaufsicht die Geschäftsaufsicht und den Konkurs regelt. Und sollte etwa, was vielleicht zu erwarten ist, das Konzessionswesen noch mehr ausgebaut werden (entweder positiv, daß für den Betrieb von Handels- oder gewerblichen Unternehmen eine Konzession erforderlich ist, oder negativ, daß bei nachgewiesener Unzuverlässigkeit die Fortsetzung dieses Geschäftsbetriebes untersagt werden kann), so könnte auch das Konzessionswesen den Handelsämtern unterstellt werden.

Die Handelsämter legen in jedem Falle eines Verdachts, einer Beschwerde usw. eine Liste an (bei Gesellschaften eine Doppelliste für die Firma und die Inhaber), in der alles gesammelt wird, was über eine zweifelhafte Person bekannt wird. Es müßte den Gerichten, Steuerbehörden usw. zur Pflicht gemacht werden, jedes Prozeß- und sonstige Aktenstück, in dem Unlauterkeiten zur Erörterung gekommen sind, dem Handelsamt vorzulegen. Außerdem würde es sich empfehlen — das gehört allerdings nicht mehr in das Aufsehergesetz —, daß von jeder eingegangenen Klage Mitteilung gemacht wird, und zwar nicht nur wegen des Beklagten, sondern auch wegen des Klägers, da oft die Unlauterkeit erst in der Häufung von anhängig gemachten Prozessen in die Erscheinung tritt, während jeder einzelne Prozeß ganz reell aussieht. Da in dieser Beziehung keine örtlichen Grenzen gegeben sind, könnte ein Reichszivilprozeßregister, in das gleichzeitig jede Anlegung irgendeiner Liste bei einem Handelsamt einzutragen ist, in ähnlicher Weise geführt werden, wie bisher die Strafregister am Landgericht des Geburtsortes des Schuldners. Hier würde die bloße Mitteilung des Aktenzeichens genügen, damit die Handelsämter nur die Gelegenheit erhalten, wenn sie irgendeinem Verdacht nachgehen wollen, alle Prozeßakten herbeizuziehen. Das würde oft interessante Enthüllungen geben, wenn insbesondere in den verschiedenen Prozessen der stereotype nicht angekommene Brief mit den Mängelrügen, oder der ebenso stereotype „Zeuge aus dem Nebenzimmer oder am Fernsprechkühörer“ eine Rolle spielt. Erst recht müßten die Strafgerichte und Staatsanwaltschaften veranlaßt werden, sämtliche Akten dem Handelsamt zur Verfügung zu stellen. Das würde auch in strafrechtlicher Beziehung von Wert sein. Es ist schon manchmal als ein Mangel empfunden worden, daß in die Strafregister die Freisprechungen und Einstellungen nicht eingetragen werden. Manches Verfahren kommt aus Mangel an Beweisen zur Einstellung, das zur Anklage führen würde, wenn bekannt wäre, daß gleichartige Untersuchungen, wenn auch mit negativem Resultat, vorher schon geschwebt haben. Wenn also alles sich beim Handelsamt sammelt, würde nicht selten das Material zum strafrechtlichen Einschreiten beisammen sein.

Dieses Handelsamt ist zuständig auch für die Prüfung privater Beschwerden. Selbstverständlich soll das alles nicht zu einer lästigen Einmischung des Handelsamtes in das Geschäftswesen führen. Wenn ein Kaufmann einmal einen nicht ganz sauberen Prozeß geführt hat oder vielleicht einmal wegen unlauteren Wettbewerbs verurteilt ist, braucht das Handelsamt nicht gleich einzuschreiten, wenn es sich nicht gerade um sehr schwere Verfehlungen handelt, und noch weniger wird das Handelsamt auf private Beschwerde hin — auch wenn sie mehr oder weniger begründet zu sein scheint — etwas veranlassen. Häufen sich aber die Vorgänge, wiederholen sich die Beschwerden usw., dann sollte es Zeit sein zum Einschreiten. Man muß dabei im-

mer im Auge behalten, daß nur die Gefahr der Schädigung in weiteren Fällen, nicht bisherigen Unlauterkeiten Anlaß zur Sicherungsaufsicht geben sollen. Es braucht dann nicht auch gleich mit dem schwersten Geschütz vorgegangen zu sein, es würde sicher in zahllosen Fällen eine vertrauliche Warnung ausreichen.

Häuft sich aber das Material, so muß natürlich, ehe die Aufsicht verhängt wird, eine Klärung erfolgen. Zu diesem Zweck muß dem Handelsamt die Befugnis beigelegt werden, Zeugen zu vernehmen, Sachverständige zu hören und andere Behörden (Polizei und Gerichte usw.) um Rechtshilfe zu ersuchen. Vor der Verhängung muß der Schuldner gehört werden.

Gegen alle Einwendungen, die überhaupt gegen meine Vorschläge vorgebracht werden könnten, zunächst ein Hauptgegeneinwand: Wahrscheinlich und hoffentlich wird alles nur auf dem Papier stehen. Während die bisherigen Drohungen gegen faule Schuldner, Verklagung, Beantragung des Konkurses (die dem Schuldner nach dessen Durchführung ja wieder die Hände frei macht), Anzeige wegen Betruges usw. meist gar keine Wirkung ausüben, wird die bloße gesetzliche Möglichkeit der Geschäftsaufsicht vermutlich so wirksam sein, daß die Drohung im Gesetz genügt, um es zur Ausführung gar nicht kommen zu lassen und entsprechend wird der Schuldner, der ja durch die Aufsicht auch sehr in seinem Rufe beeinflußt und pekuniär geschädigt wird, mit allen Kräften streben, die Aufsicht wieder aufheben zu lassen, und das kann er nur durch andauernde Reellität erreichen.

Es liegt nahe, die hohen Kosten als Einwand geltend zu machen. Da ist aber vorerst zu berücksichtigen, daß das Vorhandensein des Gesetzes schon genügen wird, um abschreckend zu wirken, daß also gar nicht so viele Untersuchungen vom Handelsamt zu führen sind; aber abgesehen davon, ist der Einwand zum mindesten kurzsichtig. Es fragt sich nicht, wie hoch die Kosten absolut genommen sind, sondern ob der Erfolg den Aufwand der Kosten rechtfertigt. Man vergleiche, wieviel die Gesamtheit erspart und wird zu der Überzeugung kommen, daß die Kosten des Handelsamtes, mögen sie noch so hoch sein, verschwindend sind gegenüber dem Ersparnis. Man muß sich nur einmal klar machen, was ein einziger unlauterer Kaufmann der Gesamtheit und dem Staate für Kosten verursacht. Er braucht nur hundert Personen durch wucherische Verträge, Lieferung schlechter Ware, durch Vertragsbruch usw. zu schädigen, dann kann leicht der ohne weiteres festzustellende Schaden in die Hunderttausende gehen. Wenn auch nur zehn der geschädigten ihre Interessen im Zivilprozeß verfolgen, so wird nicht nur eine unendliche Menge von Arbeit und Belästigung für Beamten, Zeugen usw. verursacht, sondern noch einmal eine Unsumme von Kosten, die meistens von einem böswilligen Schuldner doch nicht beigetrieben werden können. Wenn dann auch nur ein einziger eine Strafanzeige macht, so sind in dem Untersuchungsverfahren, in der

Hauptverhandlung viele Zeugen zu vernehmen, Gutachten einzuholen usw. usw., deren Kosten der Schuldner, dessen Überführung ja um so zweifelhafter ist je gerissener er auftritt, auch nur selten erstattet. Es braucht nur ein einziger dieser Schuldner durch die Drohung der Aufsicht abgeschreckt oder durch geeignete Maßnahmen unschädlich gemacht zu werden, dann wiegt das vielleicht schon die Kosten auf, die ein Handelsamt im ganzen Jahr gebraucht. Dann darf nicht aus dem Auge gelassen werden, welche Kosten der Staat selbst aus Anlaß der von dem Handelsamt geführten Untersuchungen nicht auszugeben braucht, so wird in geeigneten Fällen eine ganze strafrechtliche Voruntersuchung sich erübrigen und die Staatsanwaltschaft einfach auf Grund der Akten des Handelsamts gleich Anklage erheben können; ähnlich ist es mit der Konkurseröffnung, Feststellung von Gläubigerforderungen usw. (zumal wenn schon im Untersuchungsverfahren des Handelsamtes eine Person als Sachverständiger genommen wird, dem nachher die Sicherungsaufsicht oder die Konkursverwaltung gleich übertragen werden kann). Ferner können in vielen Fällen die Kosten auf den Schuldner abgewälzt werden, hier ist durchaus keine Rücksicht geboten, und zwar rechtfertigt es sich, ihn nicht nur haftbar zu machen für die Kosten der über ihn verhängten Sicherungsaufsicht (die übrigens ihrerseits schon abschreckend wirken werden), sondern es könnte eine Gebühr angesetzt werden, die dann gleichzeitig zur Deckung der allgemeinen Kosten dient. Schließlich könnten auch die Handels- und Gewerbekammern, die Gemeinden usw. zu den Kosten mit herangezogen werden, die ja auch den Vorteil haben insofern unlautere Elemente zum Vorteil der realen beseitigt oder niedergehalten werden.

Entwurf eines Gesetzes zur Bekämpfung der geschäftlichen Unlauterkeit:

§ 1.

Bei jeder Handelskammer werden Handelsämter gebildet. Ihnen liegt es ob, Fälle schädigender geschäftlicher Unlauterkeit oder grober geschäftlicher Leichtfertigkeit festzustellen, die entweder in ihrem Bezirk oder von Personen, die in ihrem Bezirk ansässig sind, begangen sind. Sie haben dagegen, soweit geboten, einzuschreiten.

§ 2.

Die Handelsämter sind von Beamten zu besetzen, die von der Handelskammer vorgeschlagen, von der Landeszentralbehörde zu bestellen sind; sie sind Staatsbeamte, sie wählen aus ihrer Mitte einen Vorsitzenden und einen Stellvertreter. Die Beamten gelten unter denselben Voraussetzungen als ausgeschlossen und befangen wie die Richter. Über Ablehnungsanträge entscheidet der Vorsitzende endgültig.

§ 3.

Es wird ein Oberhandelsamt gebildet mit dem Sitz in Diejenigen Handelsämter, die mit

mehr als 5 Beamten besetzt sind, ernennen aus ihrer Mitte je einen Beamten als Mitglied des Oberhandelsamtes. Diese Mitglieder wählen aus ihrer Mitte einen Vorsitzenden und einen Stellvertreter.

§ 4.

Das Oberhandelsamt führt ein Verzeichnis sämtlicher bei den Handelsämtern anhängigen Untersuchungen. Es entscheidet über Zuständigkeitsfragen und ist befugt, bei verschiedenen Handelsämtern schwebende Untersuchungen zu verbinden. Es hat dahin zu streben, daß nach Möglichkeit bei den Handelsämtern nach gleichen Grundsätzen verfahren wird. Es entscheidet über Beschwerden gegen Entscheidungen der Handelsämter (soweit man solche Beschwerden überhaupt zulassen will).

§ 5.

Die Handelsämter können die zur Feststellung der geschäftlichen Unlauterkeit oder groben Leichtfertigkeit erforderlichen Untersuchungsmaßnahmen treffen, auch die Vernehmung von Zeugen und Sachverständigen anordnen. Die Behörden, insbesondere die Gerichte, haben Rechtshilfe zu leisten.

§ 6.

Die Gerichte, Staatsanwaltschaften, sowie sämtliche sonstigen Staats- und Gemeindebehörden sind verpflichtet, in den Fällen des Verdachtes geschäftlicher Unlauterkeit oder grober Leichtfertigkeit die Akten dem zuständigen Handelsamt vorzulegen.

§ 7.

Erscheint auf Grund des eingereichten Materials oder von Beschwerden der Verdacht gerechtfertigt, daß eine Person in schwerer oder hartnäckiger Weise durch geschäftliche Unlauterkeit oder grobe geschäftliche Leichtfertigkeit Dritte geschädigt hat, und daß weitere Schädigungen zu befürchten sind, so ist von Amts wegen ein Beamter mit der Untersuchung zu beauftragen. Dieser hat, soweit geboten, den Tatbestand festzustellen und das weitere zur strafrechtlichen oder sonstigen Verfolgung zu veranlassen. Hinsichtlich der Ladung von Zeugen und Sachverständigen gelten die Vorschriften der Zivilprozeßordnung.

§ 8.

Der Untersuchungsführer soll in leichteren oder nicht hinreichend aufgeklärten Fällen dem Schuldner eine Warnung zukommen lassen.

§ 9.

Erscheint eine Warnung nicht ausreichend, so ist der Schuldner über das Ergebnis der Untersuchung zu hören, und wenn das nicht zu einer Beseitigung des Verdachts führt, durch Beschluß einer aus 3 Mitgliedern zu bildenden Kammer auf Vortrag des Untersuchungsführers die Sicherungsaufsicht zu verhängen und ein Sicherungsaufseher zu bestellen.

§ 10.

Die unbeschränkte Sicherungsaufsicht hat die Wirkung, daß der Schuldner die Verfügung über sein Vermögen verliert. Das Verfügungsrecht geht auf den Aufseher über. Dieser erhält die Stellung eines Vermögenspflegers. Für schwebende Rechtsstreite und für die Post- und Telegraphenbeschränkung gelten die Vorschriften der Konkursordnung. Der Aufseher ist befugt, in angemessener Weise dem Schuldner einen Teil der Verfügungsbefugnis zurückzuübertragen.

§ 11.

Die unbeschränkte Sicherungsaufsicht ist in ein Register einzutragen, das zur öffentlichen Einsicht auszulegen ist. Soweit geboten, ist für weitere Veröffentlichung Sorge zu tragen.

§ 12.

In minder schweren Fällen kann die Sicherungsaufsicht beschränkt werden.

§ 13.

Das Handelsamt ist gegenüber dem Aufseher Aufsichtsbehörde und kann ihm Anweisungen erteilen, Beschränkungen auferlegen und die Bestellung zurückziehen.

§ 14.

Erscheint die Weiterführung der Sicherungsaufsicht nicht mehr geboten, so ist die Sicherungsaufsicht aufzuheben, die Aufhebung in das Register einzutragen und nach Bedarf zu veröffentlichen. Der Aufseher hat über seine Geschäftsführung Rechnung zu legen. Wird die Rechnungslegung vom Schuldner nicht anerkannt, so entscheidet endgültig das Handelsamt.

§ 15.

Der Geschäftsaufseher hat vierteljährlich dem Handelsamt Bericht zu erstatten. Das Handelsamt setzt nach Eingang des Berichts eine angemessene Vergütung fest, wobei der Schwierigkeit der Geschäftsführung, dem Umfang der Geschäfte, der Bedeutung der Sache und der Vermögenslage des Schuldners Rechnung zu tragen ist. Für die Vergütung haftet der Schuldner. Es ist in gleicher Höhe eine Gebühr festzusetzen, die als Beitrag zu den allgemeinen Verwaltungskosten einzuziehen ist, aber falls geboten, niedergeschlagen werden kann. Ferner sind die durch die Untersuchungsführung und die infolge ungerechtfertigter Beschwerden des Schuldners entstandenen tatsächlichen Kosten festzusetzen. Die Vergütung, die Kosten und die Gebühren sind, soweit nicht Stundung gewährt wird, nach den Grundsätzen des Zwangsverwaltungsverfahrens einzuziehen, im Falle der Nichtbeitreibbarkeit mit 10 % zu verzinsen. Die Zinsen werden jährlich der Gebühr zugeschlagen.

§ 16.

Die durch die Gebühren nicht gedeckten Kosten der Verwaltung der Handelsämter sind von dem Reichsfiskus zu tragen.

Die Bewertung des gewerblichen Betriebsvermögens bei den bevorstehenden Vermögensaufstellungen.

Von Herbert Brönnner, Berlin.

Seit längerer Zeit bereits hat sich die steuertechnische Bewertung insbesondere des Betriebsvermögens zu einem außerordentlich schwierigen Problem entwickelt. Die fortgesetzt sinkende Kaufkraft der Mark und der wachsende Mangel an Waren jeder Art hat zu einer im dauernden Fluß befindlichen Erhöhung aller Preisgrenzen und bei zahlreichen Teilen des Betriebsvermögens zur Entstehung sogenannter „Phantasiepreise“ geführt. Die gesetzgebenden Organe haben für eine befriedigende Klärung der Dinge nicht Sorge getragen; im Gegenteil müssen die für die unmittelbar bevorstehenden hohen Vermögenssteuern maßgebenden Bewertungsvorschriften, die für die Kriegsabgabe vom Vermögenszuwachs und das Reichsnotopfer voneinander abweichend sind, als durchaus unzureichend und unbestimmt bezeichnet werden. Die in Betracht kommenden Fragen sind jedoch von so großer Tragweite, daß oftmals, je nach der Art der Antwort, die Existenzmöglichkeit eines Unternehmens erhalten bleibt oder verloren geht.

Bei der Steuererklärung für die Kriegsabgabe vom Vermögenszuwachs, die voraussichtlich im Laufe dieses oder des nächsten Monats eingereicht werden muß, wird sich der gewissenhafte Kaufmann vor außerordentliche Schwierigkeiten gestellt sehen. Für die Aufstellung des Endvermögens sind durch ausdrückliche Bezugnahme des Kriegsabgabegesetzes vom Vermögenszuwachs die Bestimmungen des Besitzsteuergesetzes maßgebend, das seinerzeit für alle Teile des Betriebsvermögens die Ansetzung des „gemeinen“ Wertes, also des Verkaufs- oder Verkehrswertes vorschreibt. Es ist nun eine allgemein feststehende Tatsache, daß in zahlreichen Fällen der Einzelunternehmer, entsprechend einem bestehenden handelsrechtlichen und kaufmännischen Brauch, bei Aufstellung seiner Bilanz bzw. bei Abgabe seiner Steuerklärungen nicht den gemeinen Wert des Betriebsvermögens, sondern den Anschaffungswert abzüglich etwaiger Abschreibungen zugrunde gelegt hat. Dies wird auch besonders häufig bei der Wehrbeitragsveranlagung geschehen sein, so daß für denjenigen, der sein Betriebsvermögen auf den 30. Juni 1919 mit dem gemeinen Wert einsetzen müßte, naturgemäß besondere Härten entstehen. Inwieweit hierbei das Ende des vorigen Jahres verabschiedete Gesetz, betreffend Steuernachsicht, Abhilfe zu bieten vermag, soll nachstehend erörtert werden. Vorher mag nochmals betont sein, daß nach den derzeitigen gesetzlichen Bestimmungen für das auf den 30. Juni 1919 aufzustellende Endvermögen der gemeine Wert, also nicht der Buchwert maßgebend ist, gleichgültig, ob es sich um Anlagekapital oder zum Verkauf bestimmte Gegenstände handelt. Die Bewertungsvorschriften der

Reichsabgabenordnung kommen, wie eine ausdrückliche Bestimmung dieses Gesetzes feststellt, im vorliegenden Falle neben den Vorschriften des Besitzsteuergesetzes nicht zur Geltung. Wie gelegentlich kürzlicher Ausschußverhandlungen der Nationalversammlung erörtert wurde, müßte also z. B. der Reeder, der sein Schiff in der Bilanz vom 31. Dezember 1913 mit einer Million Mark bewertet hatte, bei Zugrundelegung des gemeinen Wertes jetzt ca. zehn Millionen Mark einsetzen und infolgedessen einen Vermögenszuwachs von neun Millionen Mark versteuern. Da dieses zweifellos nicht im Sinne des Gesetzgebers gelegen haben kann und in der Praxis zu unmöglichen Konsequenzen führen würde, ist der Reichsverband der deutschen Industrie an das Reichsfinanzministerium herangetreten, um eine entsprechende Ergänzung der Ausführungsbestimmungen zu dem betreffenden Kriegsabgabegesetz zu erreichen.

Wie bereits oben erwähnt, bietet das Gesetz über die Steuernachsicht die Möglichkeit, das Wehrbeitragsvermögen um die durch Unterbewertung des Anlage- bzw. Betriebskapitals entstandenen, nicht versteuerten stillen Reserven zu erhöhen und insoweit den Vermögenszuwachs zu verringern. § 1 des auf Grund eines Antrags „Trimborn“ angenommenen Gesetzes lautet: „Falls Vermögen oder Einkommen nicht angegeben worden ist, das zu einer öffentlichen Abgabe hätte veranlagt werden müssen, bleibt der Steuerpflichtige und sein Erbe von der Strafe und von der Verpflichtung der Nachzahlung der Abgabe für die Zeit vor dem 1. April 1915 frei, wenn er sein Vermögen und sein Einkommen, spätestens bis zum Ablauf einer Frist, die der Reichsminister der Finanzen oder die von ihm bestimmte Stelle in öffentlicher Aufforderung gesetzt hat, richtig angibt. Die öffentliche Aufforderung kann für das Vermögen und das Einkommen getrennt erlassen werden. Die Befreiung tritt nicht ein für Vermögen oder Einkommen, bezüglich dessen die Steuerbehörde bereits ein Verfahren eröffnet hat.“ Von besonderer Wichtigkeit ist im Rahmen dieser Ausführungen, daß nach § 1a dieses Gesetzes über Steuernachsicht für die Kriegsabgabe vom Vermögenszuwachs das Anfangsvermögen berichtet wird, wenn der Steuerpflichtige nachweist, daß Vermögen, welches er oder sein Erblasser bereits am 31. Dezember 1913 gehabt hat, bei der Veranlagung zum Wehrbeitrage nicht berücksichtigt worden ist. Von dem nicht berücksichtigten Vermögen wird der zehnfache Betrag des zu wenig veranlagten Wehrbeitrages erhoben. Übrigens verfällt, nach § 2 dieses Steuernachsichtsgesetzes dasjenige Vermögen, welches nach dem Inkrafttreten der Reichsabgabenordnung vorsätzlich verschwiegen wird, zugunsten des Reiches.

Für die Reichsnotopferveranlagung hat eine Berücksichtigung der derzeitigen anormalen Preisbildung in etwa schon dadurch stattgefunden, daß die Bewertung des Betriebsvermögens nur mit 80 % des festgestellten Wertes erfolgt. Bei den

Beratungen im zehnten Ausschuß der Nationalversammlung war man sich des weiteren darüber einig und eine entsprechende Erklärung wurde zu Protokoll genommen, daß sogenannte „Phantasiepreise“, auch wenn sie jetzt allgemein gezahlt werden, der Reichsnotopferveranlagung nicht zugrunde zu legen sind. Welche Preise im einzelnen dann aber einzusetzen sind, das hat der Gesetzgeber nicht gesagt. Soweit die Ausschußverhandlungen und die gefaßten Beschlüsse erkennen lassen, sollen die am Stichtag (31. Dezember 1919) geltenden „gemeinen Werte“ der Reichsnotopferveranlagung nur dann zugrunde liegen, wenn sie nicht allzusehr von den Friedenspreisen und den Bilanzwerten abweichen. Die Schätzung dieser Werte wird seitens der Steuerbehörde erfolgen und innerhalb dreier Jahre, also bis zum 31. Dezember 1922, auf Grund der in der Zwischenzeit festgesetzten Ermittlungen des in Frage kommenden Wertes nach unten oder nach oben berichtigt werden.

Die deutschen Industrienormen.

Von Rudolf Schick, Berlin.

Die wissenschaftliche Technik ist um der Wirtschaft willen da, die nur durch sie vollziehbar ist. Die in der Technik liegende Zweckmäßigkeit im ganzen und im besondern erscheint in der Wirtschaft als Produktivität und Wirtschaftlichkeit. Entscheidend für die Technik ist die Gestaltung des Ablaufes des Produktionsprozesses, d. h., wie schon Adam Smith hervorhob, die Teilung und dadurch Vereinfachung des Herstellungsverfahrens. Bei aus vielen Teilen bestehenden Erzeugnissen, Waffen z. B. kam es früher nicht darauf an, die Einzelteile austauschbar zu machen, weil jede Waffe besonders in ihren Teilen zusammengepaßt wurde. Das machte Handarbeit nötig. Erst die Erkenntnis, daß maschinelle Herstellung nicht teurer wurde, wenn man sie von vornherein dafür einrichtet, daß alle produzierten Teile, infolge ihrer Gleichmäßigkeit ausgetauscht werden können, brachte eine erhebliche Ersparnis von Monteurarbeit im einzelnen Betrieb. Es entstanden Sonderfabriken für Massenartikel des Maschinenbaues, deren jede nach eigenen Vorschriften arbeitete.

Der Krieg hat hier eine entscheidende Wendung gebracht. Eine Zusammenfassung aller Kräfte wurde nötig, um das Höchstmaß an Leistungsfähigkeit auf wirtschaftlichste Weise durch Herstellung oft gebrauchter Erzeugnisse des Maschinenbaues — auch des Bauhofes — in allen Betrieben eines Wirtschaftsgebietes nach einheitlichen Vorschriften — Normen — zu erreichen. Zunächst in der Herstellung von Heeresbedarf, für den im Fabrikationsbureau der Spandauer staatlichen Werksätten die Normung durchgeführt wurde.

Die Erkenntnis, daß hier neben der eigentlichen Kriegerüstung etwas geschaffen werde, das auch in Friedenszeiten, im Interesse der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie auf dem Weltmarkte, von grundlegender Bedeutung ist und sich mit dem

seit langem vom Verein deutscher Ingenieure gehegten Plane einer deutschen Normung deckte, führte zu einer Verständigung mit dem letzteren und brachte nun die Sammlung der Geister für den großen technischen und vaterländischen Zweck zustande.

Eine im Verlage des Vereins deutscher Ingenieure erschienene Schrift „Die deutschen Industrienormen. Bericht über Entstehung, Zusammensetzung, Arbeitsweise, Ziele und bisherige Leistungen des Normenausschusses der deutschen Industrie, mit Unterstützung der Obmänner der Arbeitsausschüsse, erstattet von Oberingenieur Adolf Santz“ mit 55 Abbildungen und einem Anhang „Entwicklung und Normung“ von W. Porstmann, stellt in dankenswerter Weise die Normungsbestrebungen und bisherigen Resultate zusammen.

Der im Frühjahr 1917 vom genannten Verein gegründete Normalienausschuß für den deutschen Maschinenbau wurde noch gegen Ende 1917 zum Normenausschuß der deutschen Industrie in der Absicht erweitert, ihn zu einem ständigen Gliede der heimischen Volkswirtschaft zu machen. Für seine Tätigkeit gelten folgende Leitsätze: Nebeneinander laufende Normungsarbeiten sollen einheitlich zusammengefaßt werden. Die technischen und wirtschaftlichen Vorteile der Normung sollen in der gesamten deutschen Industrie zur Geltung gebracht werden. Dem deutschen Wirtschaftsleben soll durch Ersparnis an Rohstoffen, an festgelegtem Kapital, durch allgemeine Verbilligung der Erzeugnisse, gleichzeitige Steigerung der Ausführungsgüte und Erzeugungsmenge über die schweren Kriegsschäden hinweggeholfen werden, ein Ziel, das um so wichtiger ist, als auch im Ausland, namentlich in England und Amerika, die gleiche Entwicklung zu bedeutsamen Resultaten geführt hat.

In England setzten die offiziellen Normungsbestrebungen mit der im Jahre 1901 erfolgten Gründung des Engineering Standard Committee ein. Die Durchführung der Arbeiten erfolgt nach „The Engineer“ in der Weise, daß die Interessen der Hersteller und Verbraucher in gleicher Weise vertreten werden. Die Normen werden nicht vom Katheder aus diktiert, sondern auf Grund eingehender Beratungen mit allen beteiligten Stellen ins Leben gerufen. Neben dem Zivilingenieur und Fabrikanten wirken bei den Beratungen die amtlichen Vertreter der großen staatlichen Einkaufsabteilungen, der großen öffentlichen Gesellschaften, z. B. Eisenbahngesellschaften, Lloyds, Bureau Veritas, British Corporation, sowie eine große Zahl technischer und Handelsvereinigungen und selbstverständlich wissenschaftliche und technische Sachverständige mit. Der Normenausschuß darf sich nicht zu einer Prüfungsautorität auswachsen, sondern stellt nur Normen auf und überläßt den Käufern die Entscheidung, ob sie die Ware diesen Normen entsprechend erhalten. Die Normen werden jährlich einer Prüfung unterzogen, um die Arbeit der verschiedenen Gewerbe nicht einschränken und ihre Verfahren nicht erstarren zu lassen.

Die Ergebnisse der britischen Normung sind, soweit bekanntgeworden, sehr bedeutend. Von den im Schiffbau benutzten Profilen sind 85—95 v. H. nach den Normen gewalzt, von den Eisenbahn- und Straßenbahnschienen annähernd 75 v. H., von den Doppelkopf-Eisenbahnschienen etwa 90 v. H. Die britische Postverwaltung richtet sich absolut nach den Normen, von Drähten und Kabeln entsprechen ihnen mindestens 90 v. H.

Es sind ferner Maßnahmen getroffen, die britischen Normen in den Verbraucherkreisen des Auslandes bekanntzumachen. Diesen Zwecken sollen z. B. billige Übersetzungen der Normen und aus Ingenieuren und Kaufleuten zusammengesetzte und von der Regierung unterstützte Ausschüsse in fremden Gebieten dienen.

In den Vereinigten Staaten von Nordamerika haben die Normenbestrebungen etwa zu gleicher Zeit eingesetzt wie in England. Im Jahre 1901 wurden das Bureau of Standards und die Gesellschaft für Materialprüfung gegründet. Das Bureau hatte nur die Aufgabe der Beratung wissenschaftlicher Gesellschaften, Firmen usw. Die Gesellschaft für Materialprüfung bezweckt die Verbreitung von Kenntnissen über technische Baustoffe und die Aufstellung von Regeln für Versuche. Sie hat auch Normen bearbeitet. Der National Electrical Code, der von elektrotechnischen Firmen im Einvernehmen mit den Verbrauchern herausgegeben wurde, hat zur Verbreitung des Normengedankens erheblich beigetragen. Der Krieg hat diese Bestrebungen — wie bei uns — erheblich verstärkt und zur Einrichtung eines Munitionsnormenamtes geführt, das die Normung der Kriegs- und Friedenserzeugung in die Wege leiten soll.

Die Santzsche Veröffentlichung, die auch reiches Material über den gegenwärtigen Stand der Ausschüßarbeiten enthält, verdient das eingehendste Interesse.

Die Methoden der Umsatzsteuer-Buchführung.

Von Franz Findeisen, Frankfurt a. M.

Die Umsatzsteuer hat nicht nur für die indirekte Besteuerung neue Wege gezeigt, sondern sie hat auch für die Buchhaltungswissenschaft eine Reihe wichtiger Neuerungen gebracht, die zum Teil längst erstrebt wurden, wie die Ausdehnung der Buchführungspflicht auf Minderkaufleute, zum Teil aber neue Probleme schufen. Die kleine Lücke, welche

der Gesetzgeber in bezug auf die Buchführungspflicht im Umsatzsteuergesetz noch offen ließ, hat sich durch die Verhältnisse automatisch geschlossen. Minderkaufleute, bei welchen die Gesamtheit der vereinnahmten Entgelte nicht mehr als 3000 M. beträgt, wird es in Anbetracht der großen Geldentwertung kaum noch geben. Auch die Landwirte, welche im Jahre nicht mehr als 15 000 M. Entgelte einnehmen, werden immer spärlicher werden, wenn die landwirtschaftlichen Produkte sich noch mehr den Weltmarktpreisen anpassen. Man kann also heute ruhig von einer allgemeinen Buchführungspflicht der Handel- und Gewerbetreibenden sprechen. Ja, es taucht sogar der Plan auf, im neuen Umsatzsteuergesetz auch die Privatpersonen, soweit sie ein Einkommen von mehr als 10 000 M. besitzen, der gesetzlichen Buchführungspflicht zu unterwerfen. Das ist mehr, als selbst die optimistischsten Buchhaltungstechniker erwartet haben. Der Steuergesetzgeber erkennt eben die Buchführung mehr und mehr als ein Mittel zur Anwendung der Grundsätze der Finanzwissenschaft, insbesondere des Gerechtigkeitsgrundsatzes. Bei den neuen Verbrauchssteuern finden wir ja auch nach dem Übergang zu den Fabrikatsteuern (Biersteuer!) die Buchführung vom Gesetzgeber im ausgedehnten Maße herangezogen (Weinsteuerbuch, Biersteuerbuch, Sudbuch). In unseren Ausführungen sollen nun die Methoden untersucht werden, welche möglich und zweckmäßig sind, um die gesetzliche Grundlage für die Berechnung der Umsatzsteuer zu finden.

Die Umsatzsteuer wird ganz allgemein von den im Inland ausgeführten Lieferungen und Leistungen erhoben. Aufgabe dieses Aufsatzes kann es nicht sein, näher auf die gesetzlichen Bestimmungen einzugehen. Ihre Kenntnis muß vorausgesetzt werden. Wir befassen uns nur mit der Technik der Erhebung. Die Umsatzsteuer wird entweder als

1. Lieferungssteuer

oder als

2. Zahlungssteuer

erhoben. Bei der Lieferungssteuer dienen die während der Steuerperiode ausgegangenen Warenlieferungen bzw. Leistungen als Grundlage, während bei der Zahlungssteuer die vereinnahmten Gelder als Unterlage für die Berechnung der Umsatzsteuer benutzt werden. Für jede dieser beiden Hauptgruppen gibt es nun für den Buchhaltungstechniker verschiedene Erhebungsmethoden, welche wir zunächst in einem Schema darstellen:

Umsatzsteuer

Lieferungssteuer

- a) Verkaufsbuch als Berechnungsgrundlage,
- b) Ausgangsfakturenbuch als Berechnungsgrundlage,
- c) Warenkonto als Berechnungsgrundlage,
- d) Konto „steuerpfl. Warenerlös“ als Berechnungsgrundlage.

Zahlungssteuer

- a) Kassabuch und Memorial als Berechnungsgrundlage,
 - a) Ausscheidungsmethode,
 - b) Rotschriftmethode,
 - c) Ankreuzungsmethode,
- b) Kontokorrent als Berechnungsgrundlage.

Außerdem kennt das Gesetz noch eine Reihe von Spezialbüchern, welche wir ebenfalls anführen.

Spezialbücher:

- a) Lagerbuch für die Luxussteuer,
- b) Importbuch für den Importeur,
- c) Exportbuch für den Exporteur.

Die Lieferungssteuer darf nur von Großhandelsgeschäften in Anwendung gebracht werden. Sie ist aber sehr beliebt, da sie sich verhältnismäßig leicht dem Betrieb anpassen läßt. Wir behandeln sie an erster Stelle, da sie auch für die Buchhaltungstheorie mancherlei Interessantes bietet.

Zunächst dient das Verkaufsbuch als Berechnungsgrundlage. Wir müssen für den Nicht-Steuer-

praktiker noch vorausschicken, daß für die Beurteilung jeder Methode besonders die Möglichkeit, nichtsteuerpflichtige Beträge (verauslagte Frachten, Versicherungen), Retouren und Nachlässe auf bereits berechnete Waren bequem und leicht auszuscheiden, neben der Anpassungsfähigkeit an die vorhandenen Buchführungseinrichtungen maßgebend ist.

Wir führen ein Beispiel an, das natürlich nur imaginäre Zahlen enthält, um die Berechnung zu erleichtern. Die Lieferung des Kaffees erfolgt auch nicht durch einen Importeur, wie eigentlich schon die kleine Menge vermuten läßt, sondern durch einen Grossisten. Lieferungen aus erster Hand seitens des Importeurs sind ja gesetzlich steuerfrei.

Verkaufsbuch

		steuerfrei	M.	M.
	Vortrag	2 778.50		85 960,10
Nov. 15.	Hermann Schneider, Mannheim			
	per Bahn als Eilgut			
	5 Ballen Santos-Kaffee $\pm$ 56			
	Btto. 300 kg, Ta. 2 % = 6 kg			
	Netto 294 kg à 5 M. per $\frac{1}{2}$ kg		2 940.—	
	Zoll à 60 M. per % kg		176.40	
	Gold-Zollzuschlag 400 %		705.60	
	Fracht à 200 $\frac{1}{2}$ per % kg	6.—	6.—	
	Versicherung 1 %	40.—	40.—	
				3 868.—

Zoll ist nach dem Gesetz immer steuerpflichtig, auch wenn er nur verauslagt ist. Selbstverständlich ist dann auch der Zuschlag für den Goldzoll, der ja jetzt erhoben wird und dessen Bekanntmachung wöchentlich durch die Reichsbank erfolgt, steuerpflichtig. Steuerfrei sind die besonders in Rechnung gestellten Auslagen für Fracht und Versicherung. Die steuerpflichtige Summe wird gefunden, indem am Monatsschluß zwischen Hauptspalte und Spalte steuerfrei die Differenz gebildet wird. Schwierigkeiten entstehen nun bei dieser

Methode, wenn Retouren oder Nachlässe zu verbuchen sind. Sie müssen besonders gesammelt werden und eventuell später abgesetzt werden.

Nach den gleichen Grundsätzen wie das Verkaufsbuch wird das Ausgangsfakturenbuch geführt, wenn ein solches neben dem Verkaufsbuch eingerichtet ist. Die Steuerbuchführung wird dann in dieses Ausgangsfakturenbuch verlegt. Jede ausgehende Rechnung ist gewissenhaft auf steuerfreie Posten zu prüfen, da ja sonst zuviel Umsatzsteuer zu bezahlen ist.

Ausgangsfakturenbuch

		Rechnung Nr.	steuerfrei	M.
	Übertrag		6 510.25	96 577.10
Nov. 15.	Hermann Schneider, Mannheim	122	46.—	3 868.—
	Karl Müller, Mainz	123	107.—	12 125.—
	Ferdinand Krause, Wiesbaden	124	—	895.20
Nov. 16.	Emil Eisenhart, Würzburg	125	—	1 266.75

Aber auch bei dieser Methode entstehen Schwierigkeiten bei der Berücksichtigung von Retouren und Nachlässen.

Es liegt nun nahe, das Warenkonto zur Berechnung der steuerpflichtigen Lieferung heranzuziehen. Alle steuerpflichtigen Lieferungen stehen auf

Warenkonto Haben. Es steht aber noch mehr auf dieser Haben-Seite. Mitunter werden ja auch die verauslagten Spesen mit auf Warenkonto übertragen. Das ist natürlich falsch. Es ist neben dem Warenkonto ein Spesenkonto zu führen und das Ganze würde dann wie folgt aussehen:

Hermann Schneider, Mannheim
an Warenkonto
an Spesenkonto

3 868.—

3 822.—
46.—

Spesenkonto

Von Debitoren 46.—
" " 107.—

Warenkonto

An Kreditoren	17 110.—	Von Debitoren	3 822.—
" "	6 999.—	" "	12 008.—
" Debitoren	3 822.—	" "	895.20
		" "	1 266.75

Nehmen wir nun an, daß Schneider die Ballen Kaffee zurückschickt. Sie werden ihm wie berechnet unter Fracht- und Versicherungsabzug wieder gutgeschrieben. Es ist daher zu buchen:

Warenkonto 3822.—
an Hermann Schneider, Mannheim 3822.—

Diese 3822.— M. kommen also in Warenkonto Soll, werden also nicht aus dem Warenkonto Haben beseitigt. Die Haben-Seite des Warenkontos können wir also nicht als Berechnungsgrundlage für die Umsatzsteuer nehmen, da aus ihr die Retouren und Nachlässe nicht entfernt sind. Auch der Saldo des Warenkontos läßt sich selbstverständlich nicht verwenden, da er ja die Eingangsfakturen mit enthält, die für die Umsatzsteuer nicht in Betracht kommen. Wieder sind umständliche Berechnungen nötig, um die steuerpflichtige Summe endlich zu finden. Irrtümer sind aber bei solchen späteren

Korrekturen nur zu leicht möglich. Es empfiehlt sich daher ein besonderes Konto für den steuerpflichtigen Warenerlös zu führen. Das Warenkonto wird also geteilt. Die Eingangsfakturen werden weiter auf Warenkonto Soll verbucht, die steuerpflichtigen Ausgangsfakturen hingegen auf „Steuerpflichtiger Warenerlös“. Dieses letztere Konto wird auch für die Retouren und Nachlässe belastet, so daß der Saldo dieses neuen Kontos die steuerpflichtige Summe angibt. Diese Methode ist also bequem und sicher. Später ist natürlich das Konto „Steuerpflichtiger Warenerlös“ über Warenkonto abzuschließen, da ja sonst auf Warenkonto nicht der Gewinn an Waren zu ermitteln ist. Wir stellen diese Methode dar. Die Spesen werden auch bei dieser Methode am besten über ein besonderes Spesenkonto genommen.

Warenkonto		Steuerpfl. Warenerlös		Spesen	
An Kreditoren	17 110.—	An Debit.	3 822.—	Von Debit.	46.—
" "	6 999.—	Von Debit.	3 822.—	" "	107.—
		" "	12 008.—		
		" "	895.20		
		" "	1 266.75		

Wie schon gesagt wurde, ist jedoch die Lieferungssteuer und damit auch diese Methode nicht überall anwendbar. Die Mehrzahl der Betriebe hat daher auch die Summen der vereinnahmten Entgelte als Berechnungsgrundlage, also die Zahlungssteuer angenommen.

Bei der Zahlungssteuer erscheint es ohne weiteres am zweckmäßigsten, das Kassabuch als Berechnungsgrundlage anzuwenden. Man muß aber bedenken, daß im Kassabuch, selbst wenn ein solches für den bargeldlosen Zahlungsverkehr geführt wird, nicht alle Entgelte verzeichnet sind. So können Gegenrechnungen nur im Memorial verbucht werden. Es ist also das Memorial neben dem Kassabuch ergänzend heranzuziehen. Die steuerpflichtigen Beträge werden im Kassabuch wie im Memorial am besten in eine besondere Spalte eingetragen, die sich leicht vor oder hinter den anderen Spalten anbringen läßt. Man kann aber auch Kassabuch und Memorial wie gewöhnlich führen und kreuzt später die steuerpflichtigen Posten rot oder blau an. Diese Posten müssen aber

dann herausgezogen werden und verursachen so viel Arbeit. Auch die Rotschriftmethode, welche die steuerpflichtigen Beträge rot einträgt und nochmals gesondert neben der Hauptaddition zusammenzählt, erscheint uns nicht so praktisch wie die Ausscheidungsmethode mit besonderen Spalten „steuerpflichtig“. Solche Spalten müssen jedoch sowohl im Soll wie im Haben eingerichtet werden. Wird auf eine bereits bezahlte Rechnung ein Nachlaß in bar gewährt, so ist dieser Nachlaß in der Spalte „steuerfrei“ der Haben-Seite des Kassabuchs einzutragen, dasselbe gilt für Retouren, die bereits bezahlt waren. Wir sind uns natürlich bewußt, daß diese Fälle verhältnismäßig selten in der Geschäftspraxis vorkommen. Immerhin können sie aber vorkommen und dann den Kassabuchführer, wenn er nur eine Spalte „steuerfrei“ auf der Soll-Seite, wie es meistens geschieht, führt, in die größte Verlegenheit bringen. Übrigens muß bei Nachlässen und bei der Zurückgewährung von Entgelten unterschieden werden, ob das Entgelt in der gleichen oder in einer früheren Steuerperiode bezahlt

wurde. Wenn das Entgelt in der laufenden Periode bezahlt wurde, dann ist es einfach auf der Haben-Seite in die Umsatzspalte einzusetzen und wird später bei Feststellung des steuerpflichtigen Saldos berücksichtigt. Bezieht sich jedoch der Nachlaß auf ein Entgelt, welches in einer früheren Steuerperiode bezahlt wurde, dann ist der Nachlaß der Steuerbe-

hörde besonders kenntlich zu machen, und er wird am besten im Umsatzsteuerbuch aufgeführt.

Wir lassen nun ein Beispiel dieser Methode folgen, und zwar haben wir ein Kassabuch für den bargeldlosen Zahlungsverkehr mit Umsatzsteuer-spalte im Soll und im Haben gewählt:

Einnahme														Kassa-Monat									
Laufende Nr. Zahl-Tag	Name und Wohnort des Einzahlers	Sachbetreff	Beleg-Nr.	Eingang auf:								Abzüge für Skonto, Diskont pp.		Zu erkennen ist:					Umsatz- steuer				
				Kassa-Konto		Wechsel-Konto		Post-scheck-Konto		Bank-Konto		Bezeichnung	Skonto, Diskont pp.	Konto-Korrent-Konto			Diverse Konten			Bezeichnung des Kontos			
				M	S	M	S	M	S	M	S			M	S	M	S	Fol.			M	S	
1.	Bestand			776	10	1250	—	950	—	4625	—												
	H. Köhler, Frankfurt	Barsendung	77	1500	—										1500	—	36				1500.—		
	1) J. Springer, Mainz	Überweisung	78					1237	50				12	50	1250	—	112				1237.50		
	Deutsche Bank, Frankf.	Verkauf v. M. 1000.— Kriegsanleihe	125							725	—	D						725	—	Effekten	725.—		
	2) Karl Müller, Frankfurt	Verkauf einer alten Kopierpresse	79	30	—													30	—	Mobiliar			
	3) Ferd. Schneider, Frank- furt	Inkasso der heute fälligen Rimesse	81	800	—													800	—	Wechsel	800.—		
	Detailgeschäft	Tageslosung	311	1170	—													1170	—	Detail- geschäft	1170.—		
2.	4) Karl Bender, Frankfurt	Bareinlage des Ge- schäftsinhabers	82	5000	—													5000	—	Kapital			
	Paul Fröhling, Mann- heim	Zahlung der Rech- nung vom 15. 8. 150 M. Abzug	83					1600	—				150	—	1750	—	191				1600.—		
	Max Schulze, Frankfurt	Verkauf von 25 alten Kisten	84	112	—													112	—	Emball.	112.—		

1) Nur die wirklich vereinnahmte Summe ist steuerpflichtig; also das Entgelt ÷ Skonto usw.

2) Dieser Verkauf ist nicht steuerpflichtig, da ein „Gelegenheitsverkauf“ im Sinne des Gesetzes vorliegt.

3) Hingabe von Wechseln und auch von Schecks erfolgt im Zweifel nur zahlungshalber, so daß erst beim Eingang des Wertes die Steuerpflicht eintritt.

4) Bareinlagen sind selbstverständlich nicht als Entgelt anzusprechen.

Bei dieser Methode ist also auf der Soll-Seite eine besondere Spalte, „Umsatzsteuer“, einzurichten. In dieser Spalte sind alle steuerpflichtigen Beträge aufzunehmen. Aber auch auf der Haben-Seite ist die Einrichtung einer solchen Spalte nötig. Gerade diese Spalte auf der Haben-Seite wird in der Praxis zumeist nicht eingerichtet, trotzdem ihre Vorteile klar ersichtlich sind. In jedem Unternehmen kommt es wohl vor, daß Nachlässe auf bereits bezahlte Waren gewährt werden, oder daß sogar nach Rücklieferung der bereits bezahlten Waren das gesamte Entgelt zurückgewährt wird. Ist nun eine solche Ausscheidungsspalte auf der Haben-Seite eingerichtet, so sind solche Posten einfach in diese Spalte einzutragen. Der Saldo der beiden Spalten auf Soll- und Haben-Seite ergibt dann die Höhe der steuerpflichtigen Entgelte. Aber nicht nur Nachlässe und Retouren lassen die Einrichtung einer solchen Spalte auf der Haben-Seite erwünscht er-

scheinen. Es gibt noch andere Ausgaben, die ihrer Natur nach nur die Rückzahlung eines vereinnahmten und auch in die Steuerspalte der Soll-Seite aufgenommenen Entgeltes bedeuten. Wir erinnern hier an die Bezahlung eines Rückwechsels, der von der Reichsbank kommt. Der Wechsel ist bei der Diskontierung als steuerpflichtiges Entgelt auf der Soll-Seite eingesetzt worden.

Nicht alle steuerpflichtigen Entgelte lassen sich jedoch im Kassabuch verbuchen, selbst wenn dieses die Posten des bargeldlosen Zahlungsverkehrs mit aufnimmt. Gegenlieferungen sind z. B. ebenso umsatzsteuerpflichtig wie die eigenen Lieferungen. Im Kassabuch erscheint jedoch nur die Spitze, welche nach Abzug der Gegenlieferung durch Geldsendung ausgeglichen wird. Nach unserer Methode würde dann auch nur diese Spitze zur Versteuerung herangezogen werden. Das ist ungesetzlich, es müssen beide Lieferungen nach ihrer

vollen Höhe versteuert werden. Das ist nur möglich, wenn auch das Memorial herangezogen und auf steuerpflichtige Posten untersucht wird. Wird im Kassabuch nur das Bargeld verbucht, dann ist es ja selbstverständlich, daß das Memorial mit in Betracht kommt, da ja dann in ihm alle bargeldlosen Zahlungen verzeichnet sind. Es wird daher

am besten auch im Memorial eine Umsatzsteuerrechnung in der Weise eingerichtet, daß eine besondere Spalte für die steuerpflichtigen Posten und eine solche für steuerentlastende Retouren geschaffen wird.

Trotz alledem kann es Posten geben, die bei dieser Methode nicht ausgesondert und daher mit ver-

Buch

November 1919

Ausgabe

Laufende Nr. Zahl-Tag	Name und Wohnort des Empfängers	Sachbetreff	Beleg-Nr.	Ausgang auf:										Abzüge für Skonto, Diskont pp.		Zu belasten ist:					Um- satz- steuer	
				Kassa- Konto		Wech- sel- Konto		Post- scheck- Konto		Bank- Konto		Bezeichnung			Konto- Korrent- Konto		Diverse Konten					
				M	S	M	S	M	S	M	S		M	S	M	S	Fol.	M	S	Bezeich- nung des Kontos		
1.	Otto Hübner, Mainz	Überweisung	125					350	—							350	—	177				
	5) Karl Krause, Wiesbaden	Preisnachlaß a. bez. Rechnung v. 15. 8.	140					112	—							112	—	119				112.—
	R. Großmann, Frankfurt	Fracht und Stallgeld f. Sendung von M. Baumann	76	45	10														45 10	Waren		
	H. Schumann, Frankfurt	Kauf zweier Ge- schäftsbücher	92	37	50														37 50	Hdlgs- unk.		
	M. Baumann, Würzburg	Überweisung durch Deutsche Bank	126							3050	—	D	50	—	4000	—	216					
2.	6) Fr. Schuster, Mainz	Rückzahlung für zu- rückgegeb. Waren	130					1260	—							1260	—	310				1260.—

5) Entgelte, die in demselben Steuerabschnitt zurückgewährt werden, dürfen ohne weiteres ausgeschieden werden.

6) Dieser Posten wurde bei der Einnahme des Entgeltes ebenfalls auf der Soll-Seite in die Umsatzsteuerspalte als steuerpflichtig eingetragen. Er ist bei der Rückzahlung daher in der Spalte „Umsatzsteuer“ der Haben-Seite aufzunehmen, um später, bei Bildung des Saldos der beiden Spalten so wieder in Abzug gebracht zu werden.

steuert werden. Zumal bei umfangreicheren Buchführungen ist diese Gefahr sehr groß. Hier nehmen die Grundbuchführer bei der vorhandenen Arbeitsteilung ihre Buchungen ohne Rücksicht auf den Kontostand oft vor, so daß eine einwandfreie Ausschaltung der steuerfreien Geschäfte unter den geleisteten Zahlungen oft recht beträchtliche Schwierigkeiten verursacht, ja sogar unmöglich wird. Es wird daher oft in diesen Betrieben nicht Kassabuch und Memorial, sondern das Kontokorrentbuch als Grundlage zur Gewinnung der steuerpflichtigen Entgelte verwandt.

Diese Methode schaltet im Kontokorrent sowohl auf der Soll- wie auf der Haben-Seite ebenfalls eine besondere Spalte ein. Es ist also eine Ausscheidungsmethode. Nur werden diesmal nicht die steuerpflichtigen, sondern die steuerfreien Posten ausgeschieden. Diese beiden Spalten werden daher am besten mit „steuerfrei“ überschrieben. Die

Hauptspalte auf der Haben-Seite — Spalte „steuerfrei“ auf der Haben-Seite ergibt dann die steuerpflichtige Summe. In die Spalte „steuerfrei“ der Soll-Seite werden alle jene Posten eingetragen, die bereits bei der Belastung des Kontokorrents als steuerfrei erkannt werden, wie verauslagte Fracht und Versicherung, Verzugszinsen, Rückwechsel usw. Beahlt der Kunde solche Posten, dann sind diese auch in der Spalte „steuerfrei“ der Haben-Seite aufzunehmen. Zwischen beiden Spalten muß also „Bilanz“ herrschen: Bei der Belastung kommt der steuerfreie Posten in die Ausscheidungsspalte der Soll-Seite, bei der Begleichung in die der Haben-Seite. Schwierigkeiten entstehen nur dann, wenn plötzlich ein „steuerfreier“ Posten auf der Haben-Seite auftaucht, der nicht im Soll als steuerfrei steht, da er bei der Belastung nicht als steuerfrei erkannt wurde, wie z. B. ein Nachlaß auf eine bereits fakturierte Ware. In diesem Fall ist eben der

Nun ist gewiß an Unterweisungsgelegenheit auf diesem Gebiete für den Anfänger kein Mangel — es sei nur an die vielen Privathandelsschulen gedacht —, aber die Forderungen der Arbeiter sind andere als die der Schüler der Handelsschule. Denn diese letzteren wollen vor allen Dingen durch den Besuch solcher Schulen lernen, selbst die Handelswissenschaften aktiv zu verarbeiten, sei es als Buchhalter, Bücherrevisor od. dgl. Anders der Arbeiter! Er will sich nicht selbst zum aktiv tätigen Buchhalter herausbilden, sondern er wünscht nur zu einem gewissen Verständnis auf diesem Gebiet zu gelangen. Bei solch verschiedenen Anforderungen müssen auch die Lehrmethoden wie auch die Lehrmittel grundverschieden sein. Um die im Betriebsrätegesetz vorgesehenen Funktionen erfüllen zu können, müssen aus dem Gebiete der Handelswissenschaft folgende Disziplinen durchgearbeitet sein: Kalkulationswesen, Revisionstechnik, Handelsbetriebslehre, Bilanzwissenschaft, Statistik, Organisation und Handelsrecht.

Wo findet nun der Arbeiter Gelegenheit, seine Kenntnisse so zu erweitern, daß er über diese Dinge sich ein klares Urteil bilden kann? Eigentlich nirgends. Aber schon dämmert es. Da ist vor allem die modernste Schule, die Volkshochschule. Über die Handelswissenschaften im Lehrplan der Volkshochschule hat bereits Herr Dr. jur. C. A. Thewalt auf Seite 188 dieses Jahrganges sich eingehend geäußert, allein er wünscht solche in erster Linie für bereits praktisch vorgebildete Kaufleute, hingegen berücksichtigt er nicht die Interessen der Arbeiter. Gerade für diese sollte aber im Rahmen der Volkshochschule gesorgt werden, denn die Volkshochschule soll dem Interesse der Allgemeinheit dienen, erst in zweiter Linie zu einer — wie auch immer gearteten — Fachschule werden. Einer großen Menge die Bedeutung des Handels (als dem Gegenpol des „Schiebertums“) klarzulegen, sie zu unterrichten über die Funktionen von Bank und Börse, oder ihr in die — so offenen — Geheimnisse der Bilanzen Einblick zu gewähren, ist bedeutend wichtiger, als Kaufleute weiterzubilden. Ich stehe nicht an, zu behaupten, daß heute die wichtigste Aufgabe der Handelswissenschaft darin besteht, die Arbeiterschaft über das Wesen der Privatwirtschaft aufzuklären. Wieviel ist nicht in letzter Zeit über die Gefahren des Betriebsrätegesetzes gejammert worden, es hat nichts genutzt. Nun heißt es praktische Arbeit tun.

Wir haben es mit einer äußerst verhetzten, mißtrauischen Arbeiterschaft zu tun, die nur zu gerne geneigt ist, aus dem Recht der Kontrolle und der Pflicht zum Mitarbeiten ein Mittel zur Lohnerhöhung und Betriebsopposition zu machen. Die Schlagworte wie Bilanzfälschung, Steuerhinterziehung usw. haben ihre Wirkung nicht verfehlt. Da handelt es sich vor allem darum, das Zutrauen der Arbeiterschaft zu erkämpfen. Ich habe der Versuch unternommen, die Arbeiterschaft in das Gebiet der Handelswissenschaft einzuführen, indem ich im Auftrage der Gesellschaft „Aufbau und

Werden“ an neun Abenden in zweistündigem Vortrage über Bilanzaufbau und Kritik sprach. Da keine der vielen Berliner Volkshochschulen an die Behandlung dieses oder eines ähnlichen Themas gedacht hatte, wurden die Veranstaltungen der Gesellschaft zu einer Ergänzung der Volkshochschulkurse. Es sei mir erlaubt, über mein Vorgehen und meine Erfahrungen kurz zu berichten:

Die Zuhörer sollten nicht zur Betätigung als Buchhalter usw. herangebildet werden, sondern nur ein Verständnis für buchhalterische Arbeiten erhalten. Halbheit wurde dadurch vermieden, daß bei jedem Vortrag eine Diskussion stattfand, wo ich Gelegenheit nahm, nur kurz erwähnte Punkte näher zu erörtern. Bei der ersten Vorlesung waren ca. 700 Personen anwesend, so daß ein Parallelkursus eingerichtet werden mußte. Durchschnittlich betrug die Hörerzahl 500—600, die alle mit Interesse meinen Ausführungen folgten. Wohl führte die Fragestellung und Diskussion oft weit vom eigentlichen Thema ab, sie zeigte, wie wenig man sich mit privatwirtschaftlichen Fragen beschäftigt hatte, aber sie boten andererseits willkommenen Gelegenheit, bestimmte Gebiete näher zu erörtern. Hier bietet sich zweifellos ein dankbares Feld, hier kann die Wissenschaft ihre höchste Aufgabe erfüllen: nämlich das in harter Arbeit mit zähem Fleiß Erkannte dem Volke zur praktischen Verwertung zu übergeben. Man regt sich darüber auf, daß durch den Eintritt der Arbeiter in die Geschäftsleitung das Unternehmen schwer geschädigt würde, weil ja dem Arbeiter die elementarsten Kenntnisse abgingen (Deutsche Tageszeitung). Man vermittele ihm doch einfach diese Kenntnis; aber nicht vom parteipolitischen Standpunkte aus, sondern einzig und allein auf Grund der erprobten Ergebnisse der handelswissenschaftlichen Lehren! Der Privatwirtschaftler gehört hier aufs Katheder, nicht der Parteipolitiker!

In richtiger Erkenntnis der Wichtigkeit der handels- und betriebstechnischen Ausbildung der Arbeiter und Angestellten fordert denn auch der (sozialdemokratische) Landtagsabgeordnete Richard Woldt Betriebsräteschulen (Neue Zeit Nr. 10 vom 5. Dezember 1919), nachdem er schon früher in einer kleinen Broschüre zu diesem Thema Stellung genommen hat. „Die wichtigste Aufgabe der Unterweisung besteht darin, die Betriebsratsmitglieder betriebswirtschaftlich zu schulen, denn betriebswirtschaftliche Angelegenheiten kommen zur Erörterung“, und je größer die Sachkenntnis, desto reibungsloser und leichter wird ein Zusammenarbeiten zwischen Betriebsleitung und Betriebsrat sein. Am Können liegt alles. Ein Arbeiter, der den Wert der Abschreibungen, den Nutzen der offenen Reserven, die Notwendigkeit vorsichtiger Gewinnverteilung erkannt und begriffen hat, steht anders zu seiner kaufmännischen Geschäftsleitung, als ein radikaler politischer Maulheld, der viel schwätzt und schreit, aber wenig weiß.

In Rheinland-Westfalen sind bereits seitens der Gewerkschaften entsprechende Kurse eingerichtet

worden, der Berliner Vollzugsrat unternimmt für Januar bis März das gleiche. Hier zeigt sich schon im Programm der politische Gedanke, denn als Unterrichtsgegenstände werden gefordert u. a. Berufsberatung, Aufbauwirtschaft, ein Kommentar zum Betriebsrätegesetz neben Kalkulationsproblemen und Bilanzwesen.

Die „politischen“ Fächer, wenn solche unbedingt dabeisein müssen, wollen wir getrost den Politikern lassen, aber die handels- und betriebstechnischen Vorlesungen und Seminare zu leiten ist zweifellos Sache der Kaufleute. Steht man hier tatenlos beiseite, so soll man sich nachher auch keine Vorwürfe machen, wenn — aus Unkenntnis — die Betriebsräte „politische Geschäfte“ machen, anstatt praktische wirtschaftliche Arbeit zu leisten. Es ist schon bedauerlich, daß die Initiative nicht von Kaufleuten (Woldt ist m. W. Ingenieur) ausging, sondern von Politikern. Da heißt es aufgepaßt! Lange schlafen ist nie deutsche Kaufmannsart gewesen.

Eine „Neue Zeit“ ist angebrochen, zu keiner Zeit war die Mitarbeit des Kaufmanns so notwendig, ist so gefordert worden, wie jetzt. Hand- und Kopfarbeiter sind eins, rufen Gewerkschaften und Unabhängige um die Wette. Der Kampf um den Kaufmann und seine Kunst ist auf der ganzen Linie entbrannt. Möge kaufmännischer Geist und kaufmännische Tatkraft, die vor dem Kriege die ganze Welt eroberten, nach demselben wieder die liebe alte Heimat gewinnen.

Kaufleute heraus!

Rechtsfragen des Tages.

Die Wuchergerichtsverordnung vom 27. November 1919 hat zu lebhaftem Streit in den Kreisen der Rechtsgelehrten Anlaß gegeben. Die Frage, ob sie rechtsbeständig ist oder nicht, ist naturgemäß auch für den Kaufmann wichtig. Die Verordnung hat besondere Organisationen bei den Landgerichten vorgesehen, die zum Teil mit Berufsrichtern, zum Teil mit Schöffen aus den Kreisen der Produzenten und der Konsumenten besetzt sind. Das Verfahren ist außerordentlich streng; es ist insbesondere kein Rechtsmittel gegeben, sondern nur ein Wiederaufnahmeverfahren zulässig. Der Streit dreht sich nun zunächst darum, ob die Wuchergerichte als *Ausnahmegerichte* anzusehen sind. Das ist unbedingt zu verneinen. Der Zweifel, ob die Wuchergerichtsverordnung nicht im Widerspruch mit Art. 105 der neuen Reichsverfassung („Ausnahmegerichte sind unstatthaft“) steht, ist unberechtigt. Unter Ausnahmegerichten versteht man Gerichte, welche nachträglich für eine einzelne Person oder für eine einzelne Straftat eingerichtet werden. Davon ist hier keine Rede. Es handelt sich nicht einmal um Sondergerichte, wie sie in § 14 des Gerichtsverfassungsgesetzes zugelassen sind, sondern um Heranziehung von Laien zu Gerichtsorganisationen für besondere Gattungen von Straftaten, ähnlich wie dies für Schöffen- und Geschworenengerichte schon im Gerichtsverfassungsgesetz

geschehen ist. Weniger leicht ist das zweite, gegen die Zulässigkeit der Wuchergerichte angeführte und von dem beim Landgericht II, Berlin, eingesetzten Wuchergericht zur Begründung der Rechtsgültigkeit angeführte Bedenken zu beseitigen. Es wird darauf hingewiesen, daß die Wuchergerichtsverordnung kein Gesetz ist, und daß ihr, als einer Verordnung gegenüber, die Nachprüfung zulässig ist. Das Wuchergericht beim Landgericht II hat nun entschieden, die Verordnung sei deswegen rechtsungültig, weil sie auf dem neuen sog. Ermächtigungsgesetz vom 17. April 1919 beruhe, dieses Gesetz jedoch nur solche Maßnahmen für im Verordnungswege zulässig erkläre, welche sich „als notwendig und dringend“ erwiesen, eine Voraussetzung, die für die Wuchergerichte nicht zuträfe. Diese Begründung leidet an zwei Fehlern. Einmal ist es unrichtig, daß die auf dem Ermächtigungsgesetz beruhenden Maßnahmen Verordnungscharakter haben. Das Ermächtigungsgesetz vom 17. April 1919 stellt eine Art der Gesetzgebung dar. Das ergibt sich schon aus der Überschrift: „Gesetz über eine vereinfachte Form der Gesetzgebung für die Zwecke der Übergangswirtschaft“, und aus der Tatsache, daß sämtliche zur Mitwirkung an der Reichsgesetzgebung berufenen Faktoren: Reichsregierung, Reichsrat und Nationalversammlung zustimmen müssen, die letztere allerdings nicht in der Vollversammlung, sondern durch einen Ausschuß von 28 Mitgliedern. Aber selbst abgesehen von diesem formalen Umstande kann es unmöglich jedem Gericht überlassen werden, zu beurteilen, ob eine nach Maßgabe der Ermächtigungsverordnung erlassene gesetzliche Maßnahme notwendig und dringend war: Der Streit zwischen den verschiedenen Gerichten ist dem Ansehen der Rechtspflege nicht gerade förderlich, und die Wucherer und Schieber haben in dem Kampf, den die Regierung gegen sie führt, durch diese doktrinären Bedenken eine unerwartete Unterstützung erhalten.

Im Reichsjustizministerium wird fieberhaft gearbeitet, um den Rechtszustand der neuen politischen und wirtschaftlichen Gestaltung anzupassen. Die vorgelegten Entwürfe zum Gerichtsverfassungsgesetz und zur Strafprozeßordnung sind allerdings wegen der dagegen erhobenen, vor einer Überstürzung warnenden Einsprüche, vorläufig zurückgestellt worden und werden erst dem neuen Reichstag zugehen. Sie sind aber fertig, und es ist zu hoffen, daß die seit mehr als 10 Jahren geplante Strafgerichtsreform nunmehr vom ersten Reichstag nach den Neuwahlen gesetzlich festgelegt werden wird. Auch das Verfahren in bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten wird reformiert. Das gleiche wird für das Gebiet des für den Kaufmann besonders wichtigen Konkursrechts geplant. In dieser Beziehung wird erwogen, ob die Geschäftsaufsicht, die während des Krieges eingeführt wurde, zu einer dauernden Einrichtung gemacht werden soll. Von kleineren, der demnächst

wieder zusammentretenden Nationalversammlung vorgelegten Gesetzentwürfen ist von besonderer Bedeutung ein Gesetz zur Ausführung des Art. 12 II der neuen Reichsverfassung. Nach dieser Gesetzesvorschrift soll ein Reichsgesetz erlassen werden, durch welches die Entscheidung eines obersten Gerichtshofes ermöglicht werden soll, darüber, ob eine landesrechtliche Vorschrift mit dem Reichsrecht vereinbar ist oder nicht. Der Gesetzentwurf will diese Entscheidung zunächst dem Reichsgericht übertragen; wenn das geplante Reichsverwaltungsgericht eingerichtet sein wird, sollen die das Verwaltungsrecht betreffenden Streitfälle diesem höchsten Gericht zugewiesen werden.

Die deutschen Auslandsvertretungen werden allmählich wieder hergestellt. Es sind zunächst nur Geschäftsträger ernannt worden; die Klassifizierung der einzelnen Vertretungen wird erst nach wirklicher Herstellung des Friedenszustandes erfolgen. Nach den Erfahrungen vor dem Kriege und während des Weltkrieges kann man mit einer völligen Umbildung unserer diplomatischen Vertretungen rechnen. Es ist vor allen Dingen zu erwarten, daß sie den Pionieren des Deutschtums im Auslande, den Kaufleuten, nicht nur wirtschaftlich jede Unterstützung zuteil werden lassen, sondern daß sie auch gesellschaftlich den Zusammenschluß der deutschen Elemente fördern. In den Deutschen ist gerade infolge des traurigen Endes des Weltkrieges und der durch den Frieden von Versailles dem deutschen Vaterland auferlegten Lasten und zugefügten Erniedrigungen der nationale Stolz geweckt und das Bewußtsein der Zusammengehörigkeit gestärkt worden. Wenn die deutschen Kaufleute wieder ins Ausland gehen, dann werden sie um so kraftvoller auftreten können, je enger die innere Verbindung zwischen ihnen ist und je stärker und selbstbewußter sie den Ausländern gegenüber das deutsche Volkstum vertreten. Das kann geschehen ohne Verletzung fremdländischer Empfindungen, worüber früher vielfach geklagt wurde.

Einen großen Teil der öffentlichen Erörterungen nimmt die Auslieferungsfrage in Anspruch. Die Alliierten werden allmählich merken, daß sie in eine Sackgasse geraten sind. Die veröffentlichte Liste ist nicht nur sehr töricht zusammengestellt, sondern ist auch das Muster einer geradezu frevelhaften Leichtfertigkeit in der Beibringung von Beweismaterial. Unter den Ratgebern der Entente kann außerdem unmöglich Unklarheit darüber herrschen, daß es nicht denkbar ist, die als Führer des Volkes trotz Revolution und Zusammenbruch in höchstem Ansehen stehenden Feldherren, wie Hindenburg, Ludendorff, Mackensen, Kluck u. a., den Feinden zu übergeben. Es wird sich kein deutscher Mann finden, der Hand an eine der in der Liste genannten Personen legt, und wenn jemand das wagen sollte, würde er von der Volkswut im Augenblick beseitigt sein. In dieser Beziehung ist die Einheitsfront von den Deutschnationalen bis zu den Unabhängigen einschließlich herge-

stellt. Daß hüben wie drüben Überschreitungen der Kriegsgesetze vorgekommen sind, wird kein vernünftiger Mensch bestreiten. Aber die Franzosen selbst haben den Satz geprägt: „A la guerre comme à la guerre“. In weiser Erkenntnis der Unmöglichkeit, nach Abschluß des Krieges einzelne Personen herauszugreifen und haftbar zu machen, fand sich in allen bisherigen Friedensverträgen die sog. Amnestieklausel, und wenn sie nicht in den Versailler Frieden aufgenommen ist, so zeigt dies nur, daß hierbei, wie bei den ganzen Verhandlungen, Rache und Angst vor kommenden Ereignissen die Ratgeber unserer Feinde gewesen sind.

Das Betriebsrätegesetz ist nunmehr veröffentlicht worden, und gleichzeitig die Wahlordnung des Reichsarbeitsministers. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern ist dadurch auf eine neue gesetzliche Grundlage gestellt. Mit der Tatsache, daß der Unternehmer nicht mehr wie früher Alleinherrscher in seinem Betriebe ist, muß er sich angesichts der veränderten politischen Verhältnisse abfinden. Es bleibt zu hoffen, daß die neue Einrichtung von den daran Beteiligten so verständig gehandhabt werden wird, daß die Unternehmer nicht die Freude an ihrer Arbeit und das Interesse an der Aufrechterhaltung ihres Betriebes verlieren.

Die Erwerbslosenfürsorge ist durch eine neue Reichsverordnung einschneidend verändert worden. Um es zu verhindern, daß sie zum Gegenstand eigenen Erwerbs gemacht wird, sind starke Beschränkungen der ursprünglichen Zuwendungen eingetreten. Insbesondere sollen nicht mehr die über 14, sondern erst die über 16 Jahre alten Personen fürsorgeberechtigt sein. Bei Ausstand oder Aussperrung wird die Fürsorge nicht mehr gewährt. Familienmitglieder erhalten nur noch Zuschläge, und auch zusammenwohnende selbständige Familienglieder werden in ihren Bezügen erniedrigt. Die Erwerbslosenfürsorge soll ein Notbehelf bleiben. Die sie ersetzende und ergänzende Arbeitslosenversicherung ist in Vorbereitung.

Heilfron.

Rundschau.

Handel und Industrie.

Der Nachrichtendienst für Handel und Industrie in England. In England gibt es drei von der Regierung organisierte Zentralbehörden für Handel und Industrie. 1. The Imperial Institute. 2. The Department of Scientific and Industrial Research und 3. The Department of Overseas Trade. Nummer eins ist das älteste Unternehmen. Es wurde nach fünfjährigen Vorarbeiten im Jahre 1893 eröffnet. Seine Hauptaufgabe ist die Untersuchung der Rohstoffe des britischen Reiches und seiner Dominions. Die aus allen Teilen der britischen Welt eingeschickten Proben werden in den Laboratorien des Instituts untersucht und geprüft. Die auf Grund dieser Prüfung herausgegebenen Veröffentlichungen werden Handel und Industrie zugänglich gemacht. Besondere Aufmerksamkeit wurde während des Krieges den bisher vom Feinde bezogenen Rohstoffen zugewendet, um sie in England oder den Kolonien heimisch zu machen. An den Laboratorien ange-

gliedert sind: 1. ein Informationsbureau für kommerzielle Auskünfte mit einer nach Ländern geordneten Bibliothek und 2. eine Rohwarenabteilung zum persönlichen Studium für Geschäftsleute, ebenfalls nach Ländern geordnet. Nummer zwei wurde im Jahre 1915 zur Förderung und Entwicklung von Englands Handel und Industrie gegründet. Es ist ein Zentralbureau für Forschungstätigkeit, welches vom Staate betrieben wird (außerhalb Imperial Institute) und für von Privaten mit Staatsunterstützungen betriebene Forschungen. Das physikalische Laboratorium beschäftigt rund 250 technisch und kommerziell ausgebildete Personen mit einem jährlichen Betriebsbudget von 140 000 Pfund Sterling. Während des Krieges wurden besonders Forschungsarbeiten über Brennstoffe und Nahrungsmittel ausgeführt und solche in Privatbetrieben mit Geld unterstützt (grants for investigation and research), was nach dem Kriege beibehalten werden soll. Das Auskunftsbureau in der Zentrale selbst hat ein jährliches Budget von rund 12 000 Pfund Sterling. Nummer drei wurde im Jahre 1918 gegründet und befindet sich 73 Basinghall-Street, London. Es hat fünf Hauptabteilungen: a) Overseas Division, b) United Kingdom Division, c) General Division, d) British Industries Fairs und e) International Exhibitions, angegliedert ist, f) The Board of Trade Journal und während des Krieges war g) eine War Division. Die United Kingdom Division teilt sich wiederum in 1. Status and Banking, 2. Shipping und 3. Trade's Section. Letztere hat folgende Unterabteilungen: 1. Man Power and General, 2. Chemicals and Foodstuffs, 3. Oils, Paints, 4. Special Inquiries, 5. Textils, 6. Metals, 7. Glassware, Pottery and Woodware, 8. Capital Issues, 9. General und 10. Federation in Trade. Dem Departement unterstehen die 31 Handelsattachés und 44 Handelskommissionäre und Korrespondenten des Auslandes. Hier werden alle Handelsberichte, Konsulatsnachrichten und politischen Mitteilungen, soweit sie für den Handel von Interesse sind, bearbeitet und fach- und länderweise geordnet. Eine große Bibliothek steht zur Verfügung. Das Departement ist eine selbständige Einrichtung unter dem Handelsministerium und Auswärtigen Amte. Das Auskunftsbureau hat bei rund 10 000 monatlichen Anfragen ein Jahresbudget von 60 000 Pfund Sterling, ungeachtet der Ausgaben für Handelsattachés, welche zum Auswärtigen Amte rechnen. Die britische Warenmesse in London, welche eine dauernde Einrichtung werden soll, wird ebenfalls von hier organisiert. Für öffentliche Berichte dient „The Board of Trade Journal“, während alle Einzelheiten zur Eroberung des Weltmarktes „Vertraulich“ abgegeben werden.

Verschiedenes.

Valutapapiere: Unter diesem Titel schreibt der „Plutus“: Mit der wachsenden Entwertung der Mark im Auslande gewinnen für die Beurteilung der Wertgestaltung von Aktien die Beziehungen der Gesellschaften zum Auslande eine immer steigende Bedeutung. Während man anfangs den Kreis der sog. Valutapapiere, d. h. der Wertpapiere, deren Kursgestaltung unmittelbar von den Valutaschwankungen beeinflusst wird, begrenzte auf die eigentlichen Auslandswerte, d. h. auf Aktien, deren Nominalbetrag in fremder Währung lautete und deren Dividenden entsprechend in der fremden Währung ausgezahlt wurden, werden jetzt nicht nur die Aktien der Unternehmungen, die Tochtergesellschaften im Auslande haben, sondern überhaupt alle Aktien von Gesellschaften mit starken ausländischen Forderungen oder Verpflichtungen zu Valutapapieren. Charakteristisch ist z. B. die außerordentliche Kurssteigerung, die die Aktien der Gelsenkirchner Bergwerksgesellschaft erfahren haben nach der Ratifizierung der Verkaufsoperation Gelsenkirchens für seine linksrheinischen Werke durch die Luxemburgische Kammer. Die besondere Bedeutung, die in dieser Transaktion finanziell liegt, besteht eben darin, daß die Bezahlung der Kaufsumme in

Frankwerten geschieht und daß auch die Annuitäten, die der Gelsenkirchner Gesellschaft noch dreißig Jahre lang zufließen sollen, in Franken bemessen sind. Genau so wie ein Teil der Gesellschaften aus den Liquidationen in fremder Währung oder aus Kapitalforderungen erheblichen Valutanutzen zu ziehen vermag, gibt es natürlich auch eine nicht unerhebliche Anzahl von Unternehmungen, die Verpflichtungen mit späterer Fälligkeit in fremder Währung eingegangen sind. Während des Krieges und nachher sind vielfach von deutschen Unternehmungen im Auslande Kredite, besonders in der Form der Obligationenausgabe, aufgenommen worden, die nach einer Anzahl von Jahren in der fremden Währung zurückzahlen sind. So wurde beispielsweise berichtet, daß in den neuverbundenen Kalikonzerne Wintershall und Alexandershall drei Gewerkschaften eine Franken-Obligationenschuld von je 10 Mill. Fr. laufen haben, die nach 8–10 Jahren zum Kurse von 123,50 rückzahlbar sind. Diese Schuld würde zum heutigen Kurse theoretisch eine Belastung von insgesamt mehr als 220 Mill. Mark darstellen. Nun ist es gewiß möglich, daß in den Jahren bis zu ihrer Fälligkeit sich der Markkurs wieder etwas bessert, eine Sicherheit dafür besteht aber nicht, dagegen darf man es wohl als sicher annehmen, daß der Paristand nicht wieder erreicht werden kann. Ähnlich wie bei dieser Kapitalschuld liegt es bei vielen Eisenwerken mit Schulden aus Erzlieferungen, die während des Krieges gestundet worden sind und die jetzt teilweise schon fällig werden, teilweise zu nicht leichten Bedingungen verlängert werden. Beispiele für die Bedeutung, welche Valutaschulden und Forderungen gegenwärtig für die Wertgestaltung von Aktien haben, ließen sich beliebig vermehren. Aus dieser Gestaltung der Dinge wird man die Forderung ableiten müssen, daß in Zukunft in den Bilanzen der Aktiengesellschaften die Beziehungen zum Auslande ganz anders als es früher üblich und nötig war, dargestellt werden. Um ein einigermaßen klares Bild von der Lage einer Gesellschaft zu gewinnen, ist es in Zukunft notwendig, zu wissen, welchen Anteil unter ihren Kreditoren die Schulden in fremder Währung ausmachen, wie diese Schulden in die Bilanz eingestellt sind, und evtl. welche besonderen Kursverlustreserven die Gesellschaft sich geschaffen hat. Vor allen Dingen muß diese Trennung in Auslands- und Inlandsverpflichtungen überall dort eintreten, wo es sich bei den Verpflichtungen in fremder Währung nicht um Schulden aus dem laufenden Geschäft handelt, sondern um mehr oder minder lang befristete Kapitalaufnahmen. Wie auf der Passivseite die Verpflichtungen an das Ausland besonderer Kennzeichnung bedürfen, so werden auf der Aktivseite auch Forderungen in fremder Währung, wenigstens so weit sie über den Rahmen des laufenden Warengeschäfts hinausgehen, also z. B. aus der Abstoßung oder Liquidation ausländischer Tochterunternehmungen stammen, besonders zu kennzeichnen sein. Denn ein großer Teil von Aktien heimischer Unternehmungen hat eben heute den Charakter von Valutapapieren bekommen.

Vorankündigungen. In unseren Ministerien herrscht eine Neigung zur propagandistischen Ankündigung kommender Taten, deren Umfang nicht nur oft in krassem Gegensatz zu den Taten selbst steht, sondern die auf wirtschaftlichem Gebiete auch die Gefahr in sich birgt, gewollte Wirkungen im voraus zu durchkreuzen. Es ist noch in frischer Erinnerung, welche Folgen es im Sommer dieses Jahres gezeitigt hat, als Erzberger seine Notenumtausch- und Effekten-Abstempelungspläne ausposaunte. Die Wirkungen dieser Ankündigung eines noch nicht durchgearbeiteten Projektes waren so verheerend, daß das ganze Projekt, einschließlich der vielleicht in ihm enthaltenen gesunden Bestandteile, begraben werden mußte. Denn selbst die Fachkreise, die nicht zu den unbedingten Gegnern dieser Kapitalerfassungspläne gehörten, waren sich darüber nicht im Zweifel, daß die Voraussetzung für

jedes Gelingen derartiger Umtauschpläne ihre geheime Vorbereitung und ihre plötzliche Verwirklichung war. Die Tat muß hier den Anfang bilden. Wenn zwischen antlichter Ankündigung und Ausführung Wochen und Monate liegen, so dient auf Gebieten, auf denen wirtschaftliche Interessen gekreuzt werden, diese Spanne den Interessenten nur zu wirksam dazu, sich den drohenden Gefahren zu entziehen und den Zweck der Maßnahme zu vereiteln. Aus den Erfahrungen des Finanzministeriums scheint man aber im Reichswirtschaftsministerium noch nicht die nötigen Lehren gezogen zu haben. Seit einigen Wochen wird von diesem Ministerium in mehr oder minder offiziellen Verlautbarungen eine bevorstehende Verschärfung der Einfuhrkontrollen und eine Neuordnung der Ausfuhrpolitik durch Kontrollen und Abgaben als „dicht bevorstehend“ verkündet. Wer — auch in den Zeiten, in denen die jetzigen Leiter des Reichswirtschaftsministeriums im Kampfe gegen Wiesel und Möllendorf für offene Grenzen und freien Handel schwärmten — stets die Notwendigkeit der strafenden Zügelung des Außenhandels betont hat, wer die Gefahren der Überschwemmung mit ausländischen Luxuswaren und die Gefahren der Verschleuderung deutscher Waren an das Ausland immer wieder beleuchtet hat, braucht kein Wort mehr über die Dringlichkeit der nun endlich vom Reichswirtschaftsministerium in Aussicht gestellten planvollen Neuordnung der Außenhandelskontrolle zu verlieren. Aber bis jetzt schwebt die Neuordnung noch in der Luft. Die Vorarbeiten hätten zweckmäßig so geräuschlos wie irgend möglich gemacht werden müssen. Statt dessen rührt man die Reklametrommel. Man verkündet immer wieder: „Es wird etwas geschehen.“ Solange bis nun wirklich etwas geschehen ist, reizt diese Vorankündigung natürlich nur zu fieberhafter Ausnutzung der Zwischenzeit. Die irreguläre Einfuhr wächst, das Auskaufen Deutschlands zu Ramschpreisen durch das Ausland nimmt ein immer flotteres Tempo an. Man muß dabei sein, ehe es zu spät sein könnte. Zur Rechtfertigung dieser Vorankündigungen hat man angeführt, daß bei den unvermeidlichen Vorbereitungen eine völlige Geheimhaltung doch nicht zu erzielen sei und daß es deshalb besser sei, die gesamte Öffentlichkeit zu unterrichten, als das Wissen auf einige Schieberkreise zu beschränken. Diese Argumentation ist falsch. Hier liegt in der Gleichmäßigkeit der Unterrichtung nicht eine erhöhte Gerechtigkeit, sondern einfach eine Vergrößerung des Schadens für die Volkswirtschaft. Das Ziel der Ministerien muß es in solchen Fällen sein, die vielleicht aus parlamentarischen Gründen unvermeidlichen Fristen der Vorankündigung auf das Mindestmaß zu beschränken und den Kreis der Vorauswissenden so eng wie möglich zu halten, nicht aber durch Ausplaudern seine eigenen Ziele sachlich zu schädigen, um vielleicht unbequeme Mahner ein paar Wochen früher zu besänftigen.

Bücherbesprechungen.

Handbuch für das kaufmännische Unterrichtswesen in Deutschland. Unter Mitwirkung namhafter Handelschulmänner und Fachleute, herausgegeben von Adolf Ziegler, Oberlehrer an der Öffentlichen Handelslehranstalt zu Dresden. Erster Band: Die kaufmännischen Schulen als Erziehungs- und Unterrichtsanstalten. 1916. Verlag G. A. Glöckner in Leipzig. Gr. 8^o. 666 Seiten. Preis: Geh. M. 16.—, geb. M. 18.—, zuzügl. 20 % Verlagssteuerzuschlag.

Der vorliegende 1. Band umfaßt folgende Teile: Die kaufmännischen Schulen als Erziehungsanstalten von Direktor Th. Blum, Dessau, 104 Seiten; Die körperliche Erziehung der kaufmännischen Jugend von Geh. Hofrat Prof. Raydt †, Hannover, 11 Seiten; Die kaufmännischen Schulen als Unterrichtsanstalten (Geschichte von Prof. Dr.

Penndorf, Chemnitz, 56 Seiten. Gegenwart in Preußen von Prof. Pfeifer, Königsberg, 28 Seiten; in Bayern von Prof. Goetz, München, 17 Seiten; in Sachsen von Oberlehrer Ziegler, Dresden, 46 Seiten; in Württemberg von Prof. Chenu-Repond, Stuttgart, 9 Seiten; in Baden von Prof. Kohlhepp, Karlsruhe, 28 Seiten; in Hessen, Mecklenburg, Oldenburg, Thüringen, Anhalt, Elsaß-Lothringen und den Hansestädten von verschiedenen Verfassern, 59 Seiten. Art und Organisation der Fortbildungsschule von Direktor Hell, Stolberg Rhld., 22 Seiten; der Handelsschule von Adolf Ziegler, Dresden, 19 Seiten; der höheren Handelsschulen von demselben, 19 Seiten; der kaufmännischen Schulen für das weibliche Geschlecht von Direktor Oberbach, Köln, 25 Seiten. Handels-Hochschulen von Studiendirektor Prof. Dr. Eckert, Köln, 53 Seiten. Fortbildungskurse von Joh. Buschmann, Leipzig, 29 Seiten). Angehängt ist eine Sammlung der im Deutschen Reiche und in den deutschen Ländern für die kaufmännischen Schulen geltenden Reichs- und Landesgesetze, Verordnungen, Lehrpläne, Schulordnungen, Statuten, Dienstweisungen usw., 131 Seiten.

Die Seitenzahlen, die ich in der vorausgeschickten Aufzählung angegeben habe, enthalten ein oberflächliches Urteil über die Zusammensetzung des Bandes. Bei der verschiedenen Wichtigkeit der einzelnen Stoffabschnitte und dem verschieden hohen Stande der Entwicklung in den einzelnen Ländern konnte die Zuteilung des Raumes an die einzelnen Bearbeiter nicht gleichgültig sein.

Die Bearbeiter sind sämtlich durch das Leben erprobte und bewährte Fachleute. Die Arbeit Blums über die kaufmännischen Schulen als Erziehungsanstalten verdient es, den Kopf des Bandes zu bilden, nicht nur des Themas wegen, sondern auch wegen der umfassenden Wissen zeigenden Darstellung. In den Arbeiten über den gegenwärtigen Stand der Entwicklung in den Ländern hätte für ein Handbuch dieser Art noch schematisierender vorgegangen werden sollen. Es muß da leicht möglich sein, z. B. die Behörde (in voller Bezeichnung) aufzufinden, von der die Schulen in den verschiedenen Ländern abhängig sind. Die Pflichtstundenzahl der Lehrer ist auch nicht durchweg zu finden (bei Baden ist sie angegeben), obwohl sie für die Beurteilung der Gehaltshöhe mit entscheidend ist. Die Vergleichsmöglichkeiten sind so nicht ganz in dem Umfange, der für solche Werke wünschenswert ist, gewahrt. Das gilt auch für die Darstellung der Schularten und ihrer Organisation.

Die Behandlung der Handels-Hochschulen ist mit großer und kluger Sachkenntnis erfolgt; es schadet der Arbeit aber, daß eine Werbung (Plädoyer?) für die Kölner Hochschule und ihre Leitung daraus geworden ist, die über Kölner Schwächen mit viel Liebe hinwegleitet und die Verhältnisse an den übrigen Hochschulen nicht immer richtig erkennen läßt. In der Ausländerfrage z. B. lobt der Verfasser Köln und weist mißbilligend auf Leipzig und Berlin hin, ohne die besondere geographische Lage dieser beiden Hochschulen eines Wortes zu würdigen. Köln, sagt er, deckt mit 250 M. für Ausländer vollkommen die Kosten, die diese verursachen, so daß für seine Hochschule der Vorwurf, daß das Studium der Ausländer aus öffentlichen deutschen Mitteln bezahlt würde, gegenstandslos sei. Aus den Angaben über die Kölner Hochschulfinanzen, die der Verfasser selbst macht, ergibt sich aber, daß die Stadtgemeinde Köln bei 600 Studierenden noch immer 300 000 M. zuschoß. Eine einfache Division ist lehrreich, auch wenn berücksichtigt wird, daß es neben den Studenten auch in Köln Hospitanten gibt.

Auf einer Seite ist hingewiesen auf das Verdienst, das sich die Kölner Hochschule dadurch erworben habe, daß sie sich unabhängig von älteren Hochschulen entwickelt habe. Mehrfach wird diese Angabe unterstrichen und als eine Art Grundgesetz für Handels-Hochschulen herausgearbeitet. Nun weiß aber jeder Sachkundige, daß auch Köln seine Entstehung

der tatkräftigen Mitarbeit von Männern einer andern Hochschule verdankt. Auch ist bekannt, daß sich mehrere andere deutsche Handels-Hochschulen genau so selbständig entwickelt haben wie Köln. Außerlichkeiten sollten da nicht, wie es durch den Verfasser geschieht, zur Grundlage von Lobeserhebungen gemacht werden. Auf einer andern Seite wird dann mit Genugtuung die Mitteilung gemacht, daß sich „in vielfacher Anlehnung an das Kölner Vorbild“ eine Handelsfakultät an der Universität Birmingham gebildet habe.

Die Angaben über die Mannheimer Hochschule sind an verschiedenen Stellen unrichtig. Einmal ist gesagt, daß Mannheim die Bedingungen herabmindere, weil es außerordentliche Studierende (ohne Berechtigungen für Prüfungen) habe. Demgegenüber muß darauf hingewiesen werden, daß Bedingungen für ordentliche und für außerordentliche zwei verschiedene Dinge sind und es doch nicht angeht, die Mannheimer Bedingungen für außerordentliche mit denen anderer Hochschulen für ordentliche Studierende zu vergleichen, wie es hier geschieht.

Daß in Mannheim das Ziel der Allgemeinbildung mit weniger Nachdruck gepflegt werde als in Köln, wird am besten durch den Hinweis darauf widerlegt, daß Mannheim heute seit mehreren Semestern eine ordentliche Professur für Philosophie, Psychologie und Pädagogik hat, deren Entstehung doch nur dadurch zu erklären ist, daß das Ziel der allgemeinen Bildung auch schon vorher „mit Nachdruck verfolgt“ wurde. Die Technologie ist entgegen den Mitteilungen des Verfassers in Mannheim selbstverständlich vertreten. Mannheim besaß schon vor Ausbruch des Krieges ein Warenkundliches Institut.

Das Buch als Ganzes ist ein verdienstvolles Werk des Herausgebers und seiner Mitarbeiter, und es darf als sicher angenommen werden, daß Mängel in der zweiten Auflage abgestellt sein werden. Dem 2. Band sehen wir mit Interesse entgegen. Nicklisch.

Baurat Dr. ing. Werner Hellweg: „Die Außenreklame in Stadt und Land.“ 500 Seiten mit ca. 200 Abbildungen M. 36.—. Konrad Hanf Verlag DWB, Hamburg 8.

Die Zahl der wissenschaftlich ernst zu nehmenden Veröffentlichungen auf dem Gebiete des Werbewesens ist heute noch gering. Um so mehr ist das vorliegende Werk zu begrüßen, das ein Einzelproblem der jungen Werbewissenschaft mit einer Gründlichkeit und Sachkenntnis behandelt, die es weit über alle bisherigen Bearbeitungen hinaushebt.

Gegenstand der Untersuchung sind die Verunstaltungen des Stadt- und Landschaftsbildes durch die Auswüchse der Außenreklame und die gesetzliche Bekämpfung dieses Mißstandes. Dem Verfasser ist die Außenreklame also hauptsächlich ein ästhetisches und juristisches Problem. Andere Gesichtspunkte treten demgegenüber in den Hintergrund.

Der erste Teil begründet die Notwendigkeit einer straffen und gleichmäßigen gesetzlichen Regelung der Außenreklame. Der zweite Teil weist auf Grund einer mit großem Fleiß und Sorgfalt durchgeführten Sammlung und kritischen Sichtung aller einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen deren Unzulänglichkeit nach und giftelt in einem selbständigen Entwurf. Sachlich gehört hierzu noch der erste Abschnitt des dritten Teiles, der sich mit den Interessen der besonders beteiligten Kreise auseinandersetzt, deren Ausgleich ja Aufgabe des Gesetzes ist, und der vierte Teil, der die Ergebnisse einer Rundfrage bei 100 deutschen Städten über die Behandlung der Außenreklame bringt. Die restlichen Teile sind geradezu eine Ästhetik der Außenreklame. Sie geben dem Werbeveranstalter Leitlinien für die künstlerische Eingliederung der Außenreklame in ihre Umgebung und bilden zugleich Normen für die Beurteilung der rechtlichen Zulässigkeit der einzelnen Mittel und Formen der Außenreklame. Im Interesse einheitlicher Geschlossenheit der

Gedankenführung wäre es vielleicht vorteilhafter gewesen, wenn der Verfasser die wörtliche Anführung der großen Zahl einzelner gesetzlicher Bestimmungen aus dem Text herausgenommen und nur anhangsweise zusammengestellt hätte.

Die Ausführungen des Verfassers werden durch eine Menge gut ausgewählter nachahmenswerter und abschreckender Beispiele belegt.

Nicht jeder wird freilich mit der gleichen Strenge urteilen wie der Verfasser und der Außenreklame eine größere Bewegungsfreiheit einräumen. Auch sonst kann man in Einzelheiten vielleicht anderer Meinung sein. Trotzdem wird man nicht umhin können, die vorliegende Arbeit als eine gründliche werbewissenschaftliche Monographie anzuerkennen.

Dr. Lysinski.

Literatur-Übersicht.

Januar.

Bücher.

(Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung einzelner Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung von Büchern erfolgt in keinem Falle.)

Arbeitslosenversicherung und deutsche Erwerbslosenfürsorge, unter Berücksichtigung der Frage des Arbeitsnachweises. Von *Toni Morgenstern*. (66 S.) Leipzig, F. Meiner. M. 3.60.

Auslandsdeutschum. Ein Wegweiser durch die über das Deutschum im Ausland in den Jahren 1917 und 1918 erschienenen Drucksachen. Hrsg. v. *Verein für das Deutschum im Ausland*. (64 S.)

Auswanderung — *Hacker, Willy*, Warum auswandern. Jedem sein eignes Heim auf eigner Scholle. (81 S.) Naumburg, C. A. Tancré 1919. M. 2.75 + Teuerungszuschlag.

— *Maulbecker, Max*, Leitstern f. Auswanderer nach Argentinien, Brasilien, Mexiko. Nach amtlichen Quellen u. mit Benutzung der neuesten Einwanderergesetze. (60 S.) Berlin-Friedenau, Nova-Verlag.

Bayern — *Luebeck, Dr. Jul.*, Die wirtschaftliche Entwicklung Bayerns und die Verwaltung von Handel, Industrie und Gewerbe. Denkschrift der Handelskammer München über die zukünftigen Aufgaben des Staatsministeriums für Handel, Industrie und Gewerbe. (200 S.) München, Duncker u. Humblot 1919. M. 12.50.

Bilanz — *Rosendorff, Dr. Rich.*, Die Bilanz als Grundlage der Besteuerung. Zwei Vorlesungen. Berlin, Industrieverlag Spaeth u. Linde. M. 2.50.

Eisenbahnkarten — von Deutschland mit neuen und alten Grenzen (Griebens Reisekarten). Berlin, A. Goldschmidt. M. 1.50.

— *Kießlings Reisekarten*, Deutschland 1:2 100 000 mit den neuen und alten Grenzen. Berlin, A. Kießling. M. 1.80.

England und Deutschland — *Hase, Gg. v.*, Die zwei weißen Völker. Deutsch-englische Erinnerungen eines deutschen Seeoffiziers (Kieler Woche — Skagerak). (166 S.) Leipzig, K. F. Koehler. M. 12.—; geb. M. 16.50.

Fachschulen, die, für die technischen und gewerblichen Berufe Aufnahmebestimmungen, Unterrichtskurse, Lehrziele. 11. Aufl. Nieder-Ramstadt, C. Malcomes. M. 2.70.

Finanznot und Reichsregierung — Von *Dr. Frdr. Bendixen*. Hamburg, Dr. Bubendey u. Kober.

Friedensvertrag — *Goldschmidt, Dr. Siegf.* u. *Dr. K. Zander*. Die Rechte Privater im deutschen Friedensverträge unt. besond. Berücksichtigung der handelsrechtlichen Bestimmungen. (219 S.) Berlin, R. Hobbings 1920. M. 12.—; geb. M. 15.—.

— *Wertheimer, Just.-Rat, Dr. L.*, Wirtschaftliche Wirkungen des Friedensvertrages. (29 S.) Gotha, F. A. Perthes. M. 1.—.

- Geschäfts-Erfolg**, der — Das goldene Blatt des Kaufmanns. Jährl. 12 Nummern. Kaiserslautern, Verlag f. Verkaufskunst. Jährlich M. 5.—.
- Geschäftsgänge** für den Buchhaltungsunterricht. Von Dr. Franz Schulze. (32 S.) Leipzig, G. A. Gloeckner. M. —.80 + 10 % Teuerungszuschlag.
- Geschäfts-Leiter**, der — Monatsschrift für erfolgreiche Geschäfts- und Betriebsleitung. Hrsg. O. Weiland. Jährlich 12 Nummern. Kaiserslautern, Verlag für Verkaufskunst. Jährlich M. 25.—.
- Geschäftsreisende**, der — Zeitschrift für persönliche Verkaufskunst und Verkaufsorganisation. Hrsg. O. Weiland. Jährlich 12 Nummern. Kaiserslautern, Verlag für Verkaufskunst. Jährlich 15.—.
- Gewerbekunde** — Sachse, Prof. Dr. Rudolf. Chem. Gewerbekunde. VIII u. 162 S. Berlin, A. L. Hermann 1919.
- Handelsbetriebslehre** für den Schulgebrauch und zum Selbstunterricht. Von A. Pohlmeier. 2. Aufl. (297 S.) Leipzig, G. A. Gloeckner. M. 6.— u. 10 % Teuerungszuschlag.
- Japan** — Berliner, Dr. S., Organisation und Betrieb des japanischen Importhandels. (120 S.) Hannover, Hahn'sche Buchhandlung 1920. M. 10.—.
- Indeziffern** über die Kosten der Lebenshaltung einer vierköpfigen Arbeiterfamilie in Frankfurt a. M. f. 1. September 1919 u. 1. November 1919. Eine Richtschnur f. die Lohnfestsetzung. 1. u. 2. Tabelle. Ermittelt von Dr. M. Elsaß. Frankfurt a. M., Reitz u. Köhler. Je M. —.75.
- Kleinhandel**, der, nach dem Frieden. Von Dr. Heinr. Lübbering. (123 S.) M.-Gladbach, Volksvereins-Verlag. M. 3.60.
- Kopi- und Handarbeiter** im Wirtschaftsleben. Von Dr. E. Enke. Kultur des Kaufmanns. Dezember 1919.
- Kriegsabgabe 1919** — Decke, Dr. Ernst, Das Gesetz über eine außerordentliche Kriegsabgabe für das Rechnungsjahr 1919. (160 S.) Breslau, W. G. Korn, 1919.
- Kriegsabgabetablelle** zum dritten Kriegssteuergesetz von 1919 und zum Gesetz über eine Kriegsabgabe vom Vermögenszuwachs. Von Konst. Müller. Stuttgart, J. Hess. M. 1.—.
- Kultur des Kaufmanns** — Monatsschrift f. Kaufmannswirken auf allen Lebensgebieten. Hrsg. W. Lam-bach. Hamburg, Hamburger Handelsverlag. Jährlich M. 20.—.
- Kürschners Jahrbuch** — 1920. Kalender, Welt- und Zeitspiegel. 23. Jahrg. Hrsg. von H. Hillger. Berlin, H. Hillger.
- Landarbeiter** — Feig, Dr. Johannes, Landarbeitsordnung vom 24. Januar 1919. 2. ergänzte Aufl. (122 S.) Berlin, Franz Vahlen 1919. M. 4.—.
- Mitbestimmungsrecht** — Schriften der Vereinigung der leitenden Angestellten in Handel und Industrie. Heft I. Das Mitbestimmungsrecht. Von Gg. Bernhard. (23 S.) Berlin, Vereinigung der leitenden Angestellten in Handel und Industrie.
- Notgeld**, das deutsche, 1916—1919. Von Dr. Arnold Keller. I. Teil. Kleingeldscheine. (59 S.) Frankfurt a. M., A. E. Cahn.
- Politik** — Boehm, Dr. Max Hildebert, Kleines politisches Wörterbuch. Leipzig, K. F. Koehler.
- Politiker** — Schmidkunz, Dr. Hans, Die Bildung des Politikers. Berlin, Ferd. Dümmler. M. 2.—.
- Politische Briefe** aus den Jahren des Weltkriegs. Von Dr. Frdr. Bendixen, Dir. d. Hypothekenbank, Hamburg. Berlin, Dietr. Reimer. M. 10.—; geb. M. 13.—.
- Post- u. Telegraphen-Handbuch**, Heymers illustriertes, zum täglichen Gebrauch für jedermann. Bearb. von Schröter. Winter 1919/1920. Weimar, A. Zuckschwerdt. M. 2.50.
- Preispolitik** — Lé Contre, Dr. Walter, Die Grundgedanken der deutschen Preispolitik im Weltkriege 1914 bis 1918. (117 S.) Berlin, Haude u. Spener. M. 8.—.
- Reichserbschaftssteuergesetz** vom 10. IX. 1919, Steuer-tafel dazu. Von Konst. Müller. Stuttgart, J. Hess. M. 1.—.
- Reichsfinanzverwaltung** — Jacobi, Dr. C., Gesetz über die Reichsfinanzverwaltung. (30 S.) Berlin, Franz Vahlen 1919. M. 1.50.
- Reichsverfassung**, die, nebst den wichtigsten ergänzen-den neuen Gesetzen, den 14 Punkten Wilsons, Aus-zug aus dem Friedensvertrage. Mit Erläuterungen. Von Dr. W. Brandis. (195 S.) Langensalza, J. Beltz. M. 6.—.
- Soziale Praxis** — Retzbach, Ant., Leitfaden f. d. soziale Praxis. 11.—13. Taus. Neu bearbeitet. (274 S.) Freiburg, Diözesanausschuß d. kath. Arbeitervereine. Geb. M. 8.—.
- Staatsbankerott** oder Inflation? — Von Dr. Frdr. Bendixen. Hamburg, Dr. Bubendey u. Kober.
- Staatsbetrieb** oder Privatbetrieb — Von Dr. Paul Beusch. M.-Gladbach, Volksvereins-Verlag. M. 1.50.
- Steuergesetze**, die wichtigsten für 1919. Textausgabe mit Sachregister von U. Koppe. Bd. I. Kapitalflucht, Erbschaftsteuer, Außerordentliche Kriegsabgabe 1919, Kriegsabgabe vom Vermögenszuwachs, Grund-erwerbssteuer. (92 S.) Berlin, K. Reuschel. M. 3.—.
- Steuern**, die neuen — Von Dr. jur. Becker. Hamburg, Dr. Bubendey u. Kober.
- Steuerwesen**. Steuerfragen, Zeitgemäße. Berlin, Franz Vahlen 1919—1920.
- Heft 1: Lion, Vermögensübertragungen und Schen- kungen an Kinder aus Steuergründen. 11.—13. Taus. (16 S.) M. 1.—. — Heft 2: Lion, Welche Anträge sind erforderlich, um für die Kriegsabgabe die zu- lässigen Erleichterungen zu erlangen? 6.—8. Taus. (24 S.) M. 1.20. — Heft 3: Lion, Auflösung u. Um- wandlung von Aktiengesellschaften und Gesellschaf- ten m. b. H. aus Steuergründen. 4. durchges. Taus. (16 S.) M. 1.—. — Heft 4: Lion, Wie fertige ich mein Vermögensverzeichnis? 14. Taus. (42 S.) M. 3.—. — Heft 5: Strutz, Der Haus- und Grundbesitz in den Kriegs- und Vermögenssteuern. (48 S.) M. 3.—. — Heft 6: Weinbach, Umsatzsteuer des Zwischenhandels. (16 S.) M. 1.—. — Heft 7: Rosendorff, Hauptsteuerfragen der Kriegs- und Übergangsbilanzen, der A.-G., Berggewerkschaften und G. m. b. H. (40 S.) M. 3.—. — Heft 8: Lion, Wie beseitigt man die Folgen unrichtiger Steuerer- klärungen. 1.—5. Taus. (47 S.) M. 3.—. — Heft 9: Zimmermann, Die neue Erbschaftsbesteuerung in Deutschland. (44 S.) M. 3.—. — Heft 10: Westen- dorf, Die Besteuerung ausländischer Vermögens- werte bei den Einkommens- und Vermögenssteuern. (28 S.) M. 1.60. — Heft 11: Strutz, Die Abzugs- fähigkeit von Steuern bei der Veranlagung zu direk- ten Reichs- und Landessteuern. (36 S.) M. 2.—.
- Technisches Denken** — Hanfstengel, Technisches Den- ken und Schaffen. VIII u. 212 S. Berlin, Julius Springer 1920. M. 12.—.
- Unterhaltungsliteratur** — Haarhaus, Jul. R., Die da zween Herren dienen. Ein Verlegerroman. 1.—6. Taus. Leipzig, F. W. Grunow. M. 8.50; geb. 11.—.
- Valuta** und Staatsbankerott als soziales Problem. Von Dr. Alex. Ringleb. (77 S.) Leipzig, K. F. Koehler.
- Verwaltungspraxis** — Eckert, Geh. Reg.-Rat Prof. Dr., Studiendir. der Handelshochschule Köln, Der Ein- tritt der erfahrungswissenschaftl. Intelligenz in die Verwaltung. (Schriften d. deutsch. Gesellsch. f. soz. Recht.) 5. Heft. (241 S.) Stuttgart, F. Enke. M. 10.—; geb. M. 12.—.
- Währung** — Terhalle, Dr. rer. pol. Fritz, Währung und Valuta. (64 S.) Jena, Gustav Fischer 1919.
- Wandkalender** — deutscher Ingenieure, 1920. Hrsg. Prof. C. Rohen (Abreißkalender). Chemnitz, In- dustrie-Verlag Vogler u. Seiler. M. 10.— u. 10 % Teuerungszuschlag.
- Weltwirtschaft** — Roedder, Ob.-Ing. O. C., Nacht und Morgen der Weltwirtschaft. Eine objektive Betrachtung der gegenwärtigen industriellen Wirtschafts- lage der Erde, unter bes. Berücksichtigung Deutsch-

- lands. (50 S.) Chemnitz, Industrie-Verlag Vogler u. Seiler. M. 2.20.
Weltwirtschaft und Geldverkehr, unter bes. Berücksichtigung des Valutaproblems. Von *Prof. Dr. G. Cassel*. (25 S.) Gotha, F. A. Perthes. M. 1.—.
Wilhelm II. — *Liman, Dr. Paul*, Der Kaiser. Ein Charakterbild Kaiser Wilhelms II. (444 S.) Leipzig, Th. Thomas. M. 9.—; geb. 12.—.
Zinsen und Zinseszinsen — Das bequemste Rechnen für jedermanns Hausbedarf. Von *Otto Neuhaus*. Papiermühle, Gebr. Voigt. M. 3.—.

Zeitschriften.

- Ausfuhrprämie und Valuta** — Von Generaldir. *Becker*. Stahl und Eisen 1919, 2, XI.
Außenhandelskammern — Von *O. Sperber*. Übersee-Post I, 9.
Auswanderung und Landwirtschaft — Weltwirtschaft IX, 12.
Balkan — *Rausch, Prof. Dr. K.*, Die wirtschaftliche Entwicklung der Balkanländer und Rumäniens. Übersee-Post 1920, I.
Bankbeamten-Tarif — Die Gehaltsmark. Plutus XVI, 51/52.
Bankwelt, die Frankfurter — Wandlungen nach dem Kriege. Plutus XVI, 49/50.
Bankwesen — *Buetz, G.*, Das indische Bank- und Geldwesen. Weltwirtschaft IX, 12.
Betriebsrätegesetz, österr. — *Pribram, K.*, Der Kampf der wirtschaftspolitischen Ideenrichtungen im Betriebsrätegesetz. Österr. Volksw. 1919, 10—11.
Börsenspiel im bolschewistischen Rußland. Plutus XVI, 51/52.
Börse und Geldmarkt (Steuersorgen). Plutus XVI, 49/50.
Chile — *Alban, C.*, Chilenische Probleme. Übersee-Post I, 80.
China — *Secker, Fritz*, Die Zukunft des deutsch-chinesischen Handels. Übersee-Post I, 9.
Deutsch-Österreich — Pariser Hilfe. Österr. Volksw. XII, 12.
Deutschtum, das, und die weltwirtschaftliche Bedeutung Ägyptens. Von *M. Grühl*. Weltwirtschaft IX, 12.
Dumping — Schleuderkonkurrenz Deutschlands auf dem Weltmarkt. Plutus XVI, 49/50.
 — Englischer Protektionismus. Von *Dr. T. Kassowitz*. Österr. Volkswirt 1919, 11.
England — Situationsbericht aus England. Übersee-Post I, 10.
Export — Wir exportieren zu billig. Übersee-Post I, 80.
Finanzsorgen, ausländische. Übersee-Post I, 12.
Geld — Die Hygiene des Geldes. Plutus XVI, 51/52.
Geld und Dienststeuer — Österr. Volksw. XII, 12.
Geldforderungen — *Lusensky, Geh. Rat, F.*, Die Abwicklung deutscher Geldforderungen und Geldschulden gegenüber den dem Ausgleichsverfahren nicht beitreten den feindlichen Staaten. Bank-Archiv XIX, 6.
Italien — Die Lage in Italien. Übersee-Post 1920, I.
Jugoslawien — Intern. Volkswirt XXX, 10.
Juristische Personen — Die Staatsangehörigkeit juristischer Personen. Übersee-Post 1920, I.
Kapitalertragssteuer, abgestufte. Von *Dr. H. G. Haenel*. Plutus XVI, 49/50.
Kapitalvermögen, das deutsche. Intern. Volksw. XXX, 11.
Kohlenkrise und chemische Industrie. Übersee-Post I, 9.
Notenbankfrage, die, in Deutsch-Österreich. Österr. Volkswirt 1919, 10.

- Reichsbankgesetz** — *Lessing, Dr. H.*, Zur Änderung des Reichsbankgesetzes. Bank-Archiv XIX, 6.
Schantungsbahn — Intern. Volkswirt XXX, 11.
Schweiz — Die Belegung des Schweizer Außenhandels in Seidenwaren. Übersee-Post I, 12.
 — *Meyer-Wild, Dr. H.*, Maßnahmen des schweizerischen Bundesrats gegen die wirtschaftliche Überfremdung. Weltwirtschaft IX, 12.
Schwerindustrie, die, in den Ententestaaten. Übersee-Post 1920, I.
Silberhaussse — Ursachen der Silberhaussse. Übersee-Post I, 9.
Sozialisierung — *Kaff, Siegm.*, Die Methoden der Sozialisierung. Österr. Volkswirt XII, 12.
Sparprämienanleihe, die deutsche. 1919. Von *Dr. Emil Förster*. Österr. Volkswirt 1919, 11.
Staatwirtschaft — *Stolper, Dr. Gust.*, Probleme der Staatwirtschaft. VI. Die soziale Struktur Deutsch-Österreichs. Österr. Volkswirt XII, 12.
Steuervorlagen, neue. Von *Fritz Naphtali*. Plutus XVI, 51/52.
Tabakmonopol, österreichisches. Die Verpachtung desselben. Österr. Volkswirt 1919, 10.
Türkei — Der Wettbewerb um den türkischen Markt. Österr. Volkswirt 1919, 12.
 — *Delius, Geh. Just.-R. Dr.*, Zur Erhebung des Kompetenzkonfliktes in den deutschen Arrestprozessen gegen den türkischen Fiskus. Bank-Archiv XIX, 6.
Verkehrsgeographische Betrachtungen über die Lage der Städte. Von *Prof. Dr. O. Blum*. Weltwirtschaft IX, 12.
Währungsfrage, Danziger. Deutsche Allg. Zeitung. 9. XII. 19.
Welthandel — Neuorientierung des Welthandels. Übersee-Post I, 11.
Weltwirtschaft — *Gothein*, Reichsschatzminister a. D., Wiederaufnahme weltwirtschaftlicher Beziehungen. Übersee-Post 1920, I.
Weltwirtschafts-Chronik — Wirtschaftsstatistik vom 1. bis 31. X. 1919. Ausweise der Zentralbanken. Weltwirtschaft IX, 12.

Mitteilung des Verlages.

Das außerordentliche Steigen sämtlicher Kosten zwingt leider auch uns wie andere Verleger, den Bezugspreis unserer Zeitschrift zu erhöhen, und zwar müssen wir ab 1. April für das Vierteljahr statt wie bisher M. 6.— den Betrag von M. 8.— berechnen. Wir appellieren an die kaufmännische Einsicht gerade unseres Leserkreises, wenn wir um Verständnis für diese geringe Preissteigerung bitten.

An unsere Postabonnenten. Um Verzögerungen in der Zustellung unserer Zeitschrift zu vermeiden, bitten wir, das Postabonnement rechtzeitig erneuern zu wollen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 24 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M. 6.—, ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbureaus und Carl Ernst Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. $\frac{1}{4}$ Seite M. 350.—, $\frac{1}{2}$ Seite M. 175.—, $\frac{1}{4}$ Seite M. 87,50, $\frac{1}{8}$ Seite M. 43,75. Beilagen nach Übereinkunft.

CARL ERNST POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH-UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR U. O. PROF. AN DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROF. AN DER KONSUL-AKADEMIE U. HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHAFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17.

880.3- Commerce R. R.
ZE

AUG 12 1920

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS WISSENSCHAFT UND HANDELS- PRAXIS



12. JAHRGANG 1919/20

HEFT 12

1920

MÄRZ

STUTT GART · CARL ERNST POESCHEL VERLAG

Bei Anfragen und Bestellungen wolle man sich auf die „Z. f. H. u. H.“ beziehen.

INHALT

Pflichten des Kaufmanns nach den neuen Steuergesetzen. Von <i>Rechtsanwalt Dr. E. Meyer</i> , Charlottenburg	249
Ausbau der Geschäftsaufsicht zur Bekämpfung der geschäftlichen Unlauterkeit. Von <i>Dr. jur. Ernst Eckstein</i> , Berlin	252
Die Bewertung des gewerblichen Betriebsvermögens bei den bevorstehenden Vermögensaufstellungen. Von <i>Dr. jur. et rer. pol. Herbert Brönnert</i> , Charlottenburg	257
Die deutschen Industrienormen. Von <i>Rudolf Schick</i> , Berlin	258
Die Methoden der Umsatzsteuerbuchführung. Von <i>Privatdozent Dr. phil. Franz Findeisen</i> , Frankfurt a. M.	259
Verschiedenes	264
Betriebsrätegesetz und Handelswissenschaft. Von <i>Wilh. auf der Nöllenburg</i> , Berlin	264
Rechtsfragen des Tages. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr. E. Heilfron</i>	267
Rundschau/Bücherbesprechungen/Literaturübersicht/Anzeigen	

CARL ERNST POESCHEL VERLAG IN STUTTGART, CALWERSTR. 18

Eine ★ richtige ★ Buchung:

Einnahmen				Ausgaben			
31.12.1920	Einnahme lt. Bilanz erzielt durch richtige Buchführung und Organisation Mk.	500000	—	10. 4. 1920	Für 1 Hiemann, Organisation eines Fabrikkontores m. Teuerungszuschlag Mk.	12	—
				10. 4. 1920	Für 1 Hiemann, Doppelital.-amerik. Buchführung, mit Teuerungszuschlag Mk.	14	40
				10. 4. 1920	Für 1 Obst, Geld-, Bank- und Börsenwesen, mit Teuerungszuschl. Mk.	14	40
				10. 4. 1920	Für 1 Quartal Zeitschrift f. Handelswissenschaft u. Handelspraxis . Mk.	8	—
						48	80

Bücher aus dem Verlage Carl Ernst Poeschel in Stuttgart, Calwer Straße 18

★

★

★

D A S P L A K A T

*bringt dauernd wertvolle Aufsätze mit zahlreichen farbigen Abbildungen
und farbigen, häufig zu Sonderheften vereinigten Beilagen.*

AUS DEN LETZTEN JAHREN SEIEN GENANNT:

VERSCHIEDENE GEBIETE

Buchdrucker- und Buchhändler-Signete
Deutsche Reklamekunst aus fünf Jahrhunderten — Reklame der Mode
Kitsch und Plakat — Kubismus und Plakat
Neue Deutsche Buchillustration
Plakat und Plagiat (in zwei Folgen)
Schönheitswerte der Postmarken
Typen und Typographie im Dienste der Reklamekunst — Buchumschläge als Plakat
Werbemittel der Schwer-Industrie

EINZELNE KÜNSTLER

Otto-Baumbürger, Zürich — Lucian Bernhard, Berlin — Michael Biró, Budapest — Walter Buhe, Berlin — Johann Vincenz Cissarz, Stuttgart — Edmund Edel, Berlin — Hugo Frank, Stuttgart — Erich Gruner, Leipzig — O. H. W. Hadank, Berlin — Thomas Theodor Heine, München — Ludwig Hohlwein, München — Ludwig Kainer, Berlin — Walter Koch †, Davos — Hans Lindenstaedt, Berlin — Emil Orlik, Berlin — Bruno Paul, München — Emil Preetorius, München — Paul Scheurich, Berlin — Max Schwarzer, München — Franz Stuck, München — Hans Unger, Dresden — Walenty Zietara, München

KÜNSTLERGRUPPEN

Belgische, französische, österreichische, polnische, rheinische und schwedische Plakatkunst
Frauen im Dienste der Werbekunst

KRIEGS-, REVOLUTIONS- UND POLITISCHE WERBEGRAPHIK

Angelsächsischer und deutscher Chauvinismus in der politischen Bildreklame
Hurrakitsch, Nagelungsstandbilder, Nagelungsplakate und andere Schönheiten
Kriegsanleiheplakate bei Freund und Feind
Kriegsgraphik in Frankreich
Kriegsnotgeld
Kriegsplakate Frank Brangwyns,
Künstlerplakate der Revolutionszeit
Schweizerische Kriegsgraphik
Ungarische Kriegsplakate

VON UNSERN MITARBEITERN

NENNEN WIR

Edmund Edel, Otto Grautoff, Fritz Hellwag, Peter Jessen, Gustav E. Pazaurek, Albert Schramm, Max Schwarzer, Paul Westheim, Walter von Zur Westen

FÜR DAS JAHR 1920 SIND GEPLANT:

VERSCHIEDENE GEBIETE

Amtliche Graphik — Familiengraphik
Deutsche Spielkarten
Film und Gebrauchsgraphik
Ehrenurkunden und Festschriften
Kalenderkunst — Musik, Tanz und Graphik
Packungen, Etiketten und Buntpapiere
Sport und Mode in der Reklamekunst
Verkehrs-, Landschafts-, Eisenbahnreklame
Warenzeichen und Schutzmarken
Zeitung- und Zeitschriftenausstattung

EINZELNE KÜNSTLER

Paul Haase, Berlin — Knut Hansen, Berlin — Mayer-Lukas, Köln — Karl Sigrist, Stuttgart — Carl Strohmeyer, Lübeck — Jupp Wiertz, Berlin — Die Steglitzer Werkstätten

DEUTSCHE SCHRIFT-

KÜNSTLER DER GEGENWART

Georg Belwe, Peter Behrens, Lucian Bernhard, F. H. Ehmke, Julius Gipkens, O. H. W. Hadank, Rudolf Koch, Hugo Steiner-Prag

VON UNSERN NEUEN

MITARBEITERN NENNEN WIR

Adolf Behne, Oscar Bie, Richard Braungart, Hermann Muthesius, Gustav E. Pazaurek

Die meisten alten Einzelhefte und Jahrgänge sind vergriffen, können aber durch gelegentlichen Rückkauf nachgeliefert werden. Bestellungen an die Geschäftsstelle des

VEREINS DER PLAKATFREUNDE E. V.
CHARLOTTENBURG 2, KANTSTRASSE 158

Bei Anfragen und Bestellungen wolle man sich auf die „Z. f. H. u. H.“ beziehen.

Steuerzeitschrift in Karteiform

ist die „Auskunft-Kartei des Steuerrechts mit Berücksichtigung der kaufm. Buchführung“. Sie bringt in Hefen immer sofort das Allerneueste sowie praktische steuersparende Ratschläge. Die Blätter der Hefte können als Karteikarten nach dem A b c aufbewahrt werden, so daß man immer sofort auf dem Laufenden ist. Probeheft M. 3.50. Prospekt kostenlos vom

Volkerverlag für Politik und Verkehr, Stuttgart
Pfizerstraße 46

DIE SIEBEN WEGE

der Kapitalsanlage: Sparkassen, Depositen, Hypotheken, Rentenhaus, Beteiligung, Terrains, Versicherung in
Kapitalsanlage u. Vermögensverwaltung
Von Dr. GEORG OBST, ehemal. Bankdirektor
Preis M. 3.— und 20% Teuerungszuschlag

CARL ERNST POESCHEL VERLAG
STUTTART



Soennecken Vertikal- Registratur

Größte Übersicht
Geringster Raumanspruch

Vertreterangabe auf Wunsch
Berlin • F. SOENNECKEN • Leipzig
• BONN •

Julius Hager
- Buchbinderei -
Leipzig
gegründet 1844
Einbände in jeder Art
sowie Einbanddecken
Kunstlederliche Handeinbände
Neuzeitliche Buchausstattung
Druck u. Preise sofort

Ernst Growald & Dr. Johannes Steindamm
Sachverständige für Reklame

Berlin SW 68 • Zimmer-Strasse 3/4

Telefon: Zentrum 10229

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA



3 0112 107777200